La déréglementation partielle américaine de l'industrie du camionnage public: présentation des faits, considérations analytiques et répercussions éventuelles sur le Québec.

Gouvernement du Québec
Ministère
des Transports

LA DÉRÉGLEMENTATION PARTIELLE AMÉRICAINE DE L'INDUSTRIE DU CAMIONNAGE PUBLIC: PRÉSENTATION DES FAITS, CONSIDÉRATIONS ANALYTIQUES ET RÉPERCUSSIONS ÉVENTUELLES SUR LE QUÉBEC.

par
Michel Boucher
Professeur de science économique

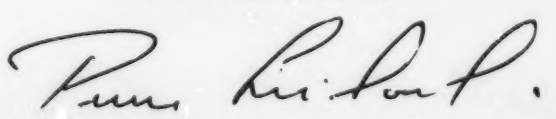
École nationale d'administration publique
Août 1984

PRÉFACE

La réglementation du camionnage étant de compétence provinciale, le Québec s'est donné au cours des années un cadre réglementaire dont l'essentiel se retrouve dans l'Ordonnance générale sur le camionnage. En raison de la forte interdépendance des économies nord-américaines, l'intérêt pour la réglementation dans ce secteur s'est considérablement accrû à la suite de la déréglementation amorcée en 1980 aux États-Unis. Comme les changements qui en découlent risquent d'avoir d'importantes conséquences sur les activités de camionnage public au pays, il nous apparaît indispensable de se pencher avec soin sur les divers aspects de cette question.

Les opinions émises sont évidemment celles de l'auteur et ne traduisent pas nécessairement les orientations du ministère des Transports. Nous espérons cependant que la publication de cette recherche pourra susciter un débat fructueux entre les différents intervenants dans ce domaine.

Le sous-ministre,



Pierre Michaud

Plan

		Pages
1.	Introduction	4
2.	La situation américaine actuelle	5
2.1	La réglementation du camionnage public: définition et effets	6
2.2	La nouvelle loi de 1980: contenu et implantation	8
2.3	Les conséquences de la nouvelle loi de 1980 Expansion de l'industrie Baisse des taux et tarifs Entreprises non efficaces Régions isolées	9
2.4	Remarques finales	13
3.	La déréglementation partielle américaine et les transporteurs québécois	13
3.1	La réglementation québécoise: état de la situation actuelle	13
3.2	Les transporteurs québécois	16
3.3	Considérations finales	22
4.	La situation particulière de l'industrie ontarienne du camionnage public	22
4.1	L'adaptation: première possibilité	24
4.2	Une réglementation pan-canadienne: deuxième possibilité	26
4.3	Remarques finales	28
5.	La Commission des transports du Québec et la déréglementation partielle américaine	29
5.1	Le rôle de la Commission des transports du Québec	30
5.2	Les modifications éventuelles du rôle de la Commission des transports du Québec	31
5.3	Les approches de la CTQ et de l'ICC: comparaison	33
5.4	Remarques finales	35
6.	Résumé des résultats	37
	Notes	38
	Appendice: Quelques commentaires sur les exportations et importations canadiennes, de l'Ontario et du Québec	47

I. Introduction

L'économie américaine a connu, au cours de la dernière décennie, un courant de déréglementation (partielle ou totale) qui semble sans pareil dans l'histoire de cette nation[1]. Ce retour aux règles du jeu d'un marché libre, favorisant l'affectation des ressources entre les différents intervenants des industries traditionnellement réglementées, sous-entend une certaine forme de désillusion face aux interventions de l'État. Ce changement d'attitude n'est pas sans avoir de répercussions au Canada et plus particulièrement au Québec.

Tout comme le Canada, le Québec se caractérise par une économie de faible taille relative, aux activités fortement dépendantes des autres économies. Son importance négligeable fait qu'elle ne compte pratiquement pas dans le système mondial de l'offre et de la demande des biens et services. L'action des entreprises québécoises sur le marché international d'un produit ou d'un service donné n'a que des répercussions marginales ou secondaires. Cette économie de faible taille relative aura par conséquent à supporter seule toute politique divergeant des politiques concurrentielles mises en place par les autres économies. En somme, n'ayant pas d'influence notable sur les marchés extérieurs, l'économie québécoise assume en totalité le prix de ne pas adopter une politique concurrentielle. Cette proposition, dont la validité scientifique a été grandement démontrée dans la littérature des relations économiques internationales, semble s'appliquer également aux institutions publiques tels les organismes de réglementation. Ainsi, les modifications apportées par le processus politique américain à certaines de ses institutions publiques, comme le Civil Aeronautic Board (CAB) et l'Interstate Commerce Commission (ICC), pourraient amener les institutions canadiennes équivalentes à s'y adapter, à défaut de quoi les citoyens canadiens, dans leur ensemble, auraient à en supporter le fardeau des conséquences. Le fondement analytique de cette dernière idée repose sur la conjecture que le mécanisme de transmission du prix des produits et des facteurs de production qui existe entre les économies interdépendantes et qui oblige les entreprises privées à s'ajuster en conséquence, devrait s'appliquer aussi aux institutions publiques. Et pourrait-il en être autrement lorsque les prix relatifs qui les ont façonnées et les contraintes qui ont favorisé leur établissement se sont modifiés?

Ce rappel laisse entrevoir l'importance des deux dimensions précises de cette recherche. Tout d'abord, en raison de la déréglementation partielle réalisée aux États-Unis, les entreprises québécoises de camionnage public doivent se modeler aux nouvelles conditions de leur environnement immédiat. Deuxièmement, les contraintes déterminant l'existence même de la Commission des transports du Québec ayant changé, celle-ci devra tenir compte du nouveau contexte, et possiblement s'adapter.

La présente analyse comporte quatre parties. La première traite brièvement des principaux éléments de la déréglementation partielle américaine et de ses effets. La deuxième section décrit succintement la situation québécoise en matière de réglementation du camionnage public et analyse les conséquences de la déréglementation partielle américaine sur les institutions privées que sont les firmes québécoises de camionnage. Dans la troisième partie, nous considérons la situation particulière de l'Ontario dans le contexte de la réglementation provinciale canadienne, puis nous discutons, dans la dernière partie, des répercussions éventuelles de la libéralisation américaine sur le cadre réglementaire québécois appliqué par la Commission des transports du Québec. Enfin pour conclure, nous insisterons sur la nécessité de se conformer avec souplesse et rapidité au contexte nord-américain.

2. La situation américaine actuelle

Si notre objectif n'est pas de faire l'historique de la réglementation américaine dans l'industrie du camionnage public mais bien d'en cerner les conséquences, il nous faut tout de même rappeler certains faits. L'Interstate Commerce Commission (ICC), organisme fédéral américain de réglementation, fut créé en 1887 par l'Interstate Commerce Act afin de réglementer l'industrie du transport ferroviaire[2]. Par la suite, le progrès technologique de l'Entre-deux-guerres introduisit le camion dans l'environnement du transport inter-état des marchandises. Ce nouveau mode de transport menaçait sérieusement le pouvoir de cartel du chemin de fer puisqu'il en réduisait considérablement l'influence. Pour contenir l'érosion des recettes du chemin de fer dans l'ensemble de l'industrie du transport tout en procurant un certain nombre de bénéfices non négligeables à

l'industrie du camionnage, le Congrès américain vota, en 1935, le Motor Carrier Act. Les amendements à cette loi, votés en 1980, sont à l'origine de la déréglementation partielle que vit depuis le continent américain dans le secteur routier des marchandises.

2.1 La réglementation du camionnage public: définition et effets

Avant d'analyser les principaux effets de la réglementation américaine en matière de camionnage public, il convient de bien définir le concept de réglementation. Posner propose la définition formelle et générale suivante: "Properly defined, the term refers to taxes and subsidies of all sorts as well as to explicit legislative and administrative controls over rates, entry and other facets of economic activity"[3]. Une définition plus opérationnelle décrivant l'essence même de cette forme d'intervention gouvernementale pourrait s'énoncer comme suit: "tout moyen, employé par l'État, pour modifier les prix relatifs qui déterminent le comportement d'une industrie". Ainsi les barrières à l'entrée, créées par l'obligation d'obtenir un permis, atténuent le rôle de la concurrence, c'est-à-dire augmente le coût d'option ou l'opportunity cost de faire faillite comparativement aux autres activités s'offrant à un entrepreneur. Autrement dit, l'obligation de posséder un permis d'opération dans une industrie augmente la probabilité de survie des entreprises, et tend ainsi à accroître le degré de concentration industrielle puisque les seuls moyens efficaces d'expansion demeurent la fusion et le "take-over". La réglementation des taux et tarifs à des niveaux supérieurs à ceux qui existeraient en régime concurrentiel dissocie nettement le prix de transport exigé des ressources engagées et payées pour effectuer ce dit transport. Ce même phénomène de dissociation se retrouve dans le cas des subventions croisées, définies comme l'aménagement par lequel l'autorisation d'offrir un service rentable est conditionnée, plus ou moins explicitement, par l'obligation d'étendre ce service à des clientèles incapables de faire leurs frais. Ces illustrations indiquent clairement comment certaines modalités administratives peuvent modifier artificiellement les prix relatifs que rencontrent les entreprises d'une industrie réglementée. Afin de mieux saisir les conséquences éventuelles d'une déréglementation partielle, voyons maintenant les effets de la réglementation américaine.

Tout d'abord, l'interprétation de la notion d'"intérêt public" par l'Interstate Commmerce Commission a eu pour effet d'introduire de très fortes barrières à l'entrée[4]. Ainsi, la rareté des permis artificiellement créée a entraîné l'apparition d'un véritable marché des permis accordés par l'Interstate Commerce Commission qui ont acquis en eux-mêmes une importante valeur marchande[5]. L'élévation des taux et des tarifs par rapport à ceux qui prévalaient en régime concurrentiel fut une autre conséquence de la régulation américaine . Diverses comparaisons[6] avec un secteur de référence soustrait à la réglementation, constitué par les transporteurs de produits agricoles exemptés et certaines expériences dites de contrôle[7], l'indiquèrent avec éloquence.

Quant à l'effet de la réglementation sur le taux de rendement du capital investi, défini comme les profits sur l'avoir des actionnaires, on n'a pu le déterminer. Théoriquement, une réduction de la concurrence entraîne une hausse du taux de rendement, mais des études empiriques[8] ont infirmé cette idée en donnant pour explication le fait que la Commission aurait imposé des coûts factices supplémentaires aux transporteurs publics en contrepartie de cette réduction de la concurrence. Ces coûts excédentaires provenaient surtout des restrictions sur les produits à transporter et sur les routes à utiliser. À cela s'ajoutaient les coûts de la réglementation supportés par les entreprises mêmes comme, par exemple, les dépenses faites pour maintenir du personnel à surveiller les faits et gestes de l'ICC, et les frais juridiques encourus pour défendre les privilèges des permis possédés et/ou en obtenir d'autres. La réglementation eut aussi pour autre effet d'accroître la concentration de l'industrie[9]. Puisqu'on devait exclure la possibilité d'une expansion naturelle du type de celle des entreprises dynamiques, la fusion devenait la seule voie possible dans la conquête de nouveaux marchés. On savait de plus que le camionnage était une industrie où les entreprises opéraient à des coûts moyens approximativement constants[10]; seuls les obstacles à l'entrée pouvaient alors expliquer ce phénomène de concentration. L'analyse de l'évolution des transporteurs de produits agricoles exemptés vint d'ailleurs appuyer cette thèse.

Combinés, tous ces effets de la réglementation produirent une mauvaise répartition et un gaspillage important des ressources. Selon certaines estimations conservatrices, ces coûts sociaux pouvaient atteindre 20% des revenus de l'industrie américaine du camionnage régie par l'Interstate Commerce Commission[11].

2.2 La nouvelle loi de 1980: contenu et implantation

La nouvelle loi de 1980 réduit partiellement les mesures régulatrices de cinq façons différentes[12].

D'abord, les barrières à l'entrée inhérentes à la preuve de nécessité publique (public convenience and necessity) se sont fortement atténuées. Auparavant, le transporteur devait prouver que le service à offrir rencontrait un besoin des expéditeurs et que les entreprises en place n'étaient pas en mesure de le satisfaire d'une manière convenable. Le fardeau de la preuve reposait toujours sur le concurrent potentiel et les expéditeurs qui appuyaient sa demande[13]. Maintenant l'ICC accorde un permis si le requérant est trouvé apte, intéressé et capable d'offrir un service et si ce service répond à des besoins manifestes chez le public. On exige beaucoup moins des nouveaux venus en termes de preuves relatives à leurs compétences puisque désormais c'est le marché qui détermine le niveau désiré de concurrence et non les modalités relatives à la demande en tant que telle[14].

Deuxièmement, les opérations mêmes des entreprises réglementées deviennent plus flexibles puisque les firmes ne sont plus tenues de respecter certaines clauses restrictives rattachées à leurs permis. Ainsi ont été éliminées les restrictions qui portaient sur les voyages de retour et les produits transportés, les itinéraires, les villes à desservir ainsi que sur la quantité et le poids des marchandises à manutentionner.

Troisièmement, les transporteurs de produits agricoles exemptés voient leurs activités devenir plus rentables puisque l'ICC accroît le nombre de produits soustraits à sa réglementation en plus de leur accorder l'autorisation de transporter aussi des produits réglementés en retournant à leur point d'origine.

En quatrième lieu, certaines autres formes de transport routier acquièrent elles aussi une plus grande marge de manoeuvre. Les transporteurs privés peuvent maintenant transporter les produits des firmes appartenant en totalité au même groupe financier (compensated intercorporate hauling)[15], et les transporteurs à contrat peuvent desservir un plus grand nombre d'expéditeurs qu'auparavant[16].

Enfin une plus grande souplesse en matière de tarification est accordée aux transporteurs routiers.

Notons que ces diverses mesures libéralisatrices, bien que partielles, sont appliquées selon un processus séquentiel très précis pour minimiser les problèmes d'ajustement propres à toute période de transition. On a agi ainsi pour éviter la répétition de certaines erreurs qui se sont produites lors de la déréglementation totale de l'aviation commerciale et du fret aérien. Au cours de la première année, les entreprises de camionnage acquièrent une certaine liberté dans l'établissement des taux et tarifs sans que l'ICC n'ait à intervenir. En retour, l'ICC défait et abandonne un ensemble de pratiques anti-concurrentielles qui touchaient les opérations quotidiennes des firmes. La Commission américaine réduit en plus, d'une manière substantielle, les barrières à l'entrée qu'elle-même avait imposées par les formalités à remplir pour l'obtention d'un permis. Durant les deux années subséquentes, la nouvelle loi accorde une flexibilité encore plus grande en matière de taux et tarifs, le pourcentage de variations des taux et tarifs passant de 10 à 15 pour 100; l'ICC n'interviendra que si le jeu de la concurrence ne semble pas fonctionner adéquatement. Toutefois cet avantage additionnel est suivi, dans la quatrième année (à compter de juillet 1984) de la perte d'immunité complète que possédaient les bureaux de tarifs devant la loi américaine sur les pratiques restrictives[17].

2.3 Les conséquences de la nouvelle loi de 1980

Bien qu'il soit relativement prématuré en phase d'ajustement de vouloir dégager les effets à long terme de la déréglementation partielle dans l'industrie du camionnage, il existe des signes certains qu'un processus de retour au jeu d'une concurrence plus saine est définitivement enclenché.

Expansion de l'industrie: Depuis 1980, l'industrie du camionnage public au sens large du terme a pris de l'expansion sous différentes formes.

En premier lieu, de nouveaux transporteurs publics sont entrés dans l'industrie. L'Insterstate Commerce Commission estime à 4,655 le nombre de nouveaux

transporteurs qui se sont joint à l'industrie au cours des 18 premiers mois de l'application de la nouvelle loi. Deuxièmement, les transporteurs en place ont demandé des permis supplémentaires pour desservir de nouveaux territoires et d'autres clients. Les transporteurs à contrat, n'étant plus soumis à la règle de huit peuvent maintenant faire affaires avec le nombre de clients-expéditeurs désiré n'importe où à l'intérieur du pays. Un certain nombre de transporteurs régionaux ont demandé de couvrir davantage de territoire, ainsi plusieurs transporteurs généraux et de produits spécifiques ont obtenu l'autorisation de desservir les 48 états de l'Union. La Commission américaine estime avoir accordé plus de 49,000 nouveaux permis au cours des trente premiers mois relativement à 15,500 pour la première année. Troisièmement, bien que le transport privé puisse sembler s'accroître lui aussi en raison du transport autorisé pour les firmes du même groupe financier, le Private Truck Council of America révèle cependant que lors d'un sondage seul un faible pourcentage de ses membres (33 pour 100) s'est dit prêt à employer cette nouvelle possibilité. Il faut rappeler qu'une certaine proportion du transport privé provient de l'existence même de la réglementation de l'ICC: "The amazing growth of private trucking in our country can only be explained by the inability or failure of the common carrier industry to meet the needs of the marketplace"[18]. Comme un certain nombre de transporteurs privés se sont transformés en transporteurs publics pour devenir plus efficaces, il n'est pas surprenant d'apprendre qu'une enquête de l'ICC rapporte une diminution globale du nombre de semi-remorques appartenant aux transporteurs privés[19]. La Grande-Bretagne, qui depuis 1968 a graduellement déréglementé le camionnage public, et la Suède, qui a aboli la réglementation pour la période allant de 1964 à 1972[20], ont connu un phénomène similaire. En quatrième lieu, les coopératives agricoles qui desservent les régions à faible densité, ont relativement augmenté leurs activités étant maintenant autorisées à transporter des produits réglementés au retour. Finalement, différents sondages faits auprès des expéditeurs démontrent que cette expansion s'est accompagnée aussi d'une amélioration quantitative et qualitative des services puisque le pourcentage des expéditeurs insatisfaits diminue, comparativement à la situation qui existait avant 1980.

Baisse des taux et tarifs: L'ICC rapporte que les transporteurs ont diminué leurs prix pour transporter des chargements complets (TL) et/ou des lots brisés

(LTL), et que ces réductions se situent autour de 10%, parfois davantage. La technique employée par les transporteurs individuels consiste évidemment à recourir à l'action indépendante, possibilité qu'offraient traditionnellement les bureaux des tarifs mais qui n'était pas beaucoup utilisée par le passé. Le nombre d'actions indépendantes déposées à la régie publique est passé de 27,141 en 1979 à 60,600 en 1980, et pour les années suivantes, ce nombre s'est accrû encore davantage pour atteindre 115,085 en 1981 et 180,829 en 1982[21]. Les baisses des taux et tarifs observées sont linéaires (across-the-board) et/ou sélectives. Dans ce dernier cas, les réductions sont relatives au poids du chargement, au type de marchandise transportée et au nombre de chargements à ramasser. Un nouvel élément de la stratégie des transporteurs est qu'ils proposent aux expéditeurs une nouvelle approche de la notion prix-qualité de service. Par exemple, on offre des escomptes aux expéditeurs qui acceptent certains délais de livraison, ou qui consolident eux-même leurs lots brisés pour les expédier en un seul chargement plus volumineux plutôt qu'en petits volumes expédiés plus fréquemment. Cette pratique s'appelle "multiple tender discount". A cela s'ajoute une stratégie de marketing dont le but est de rappeler aux expéditeurs la gamme des divers services offerts par le transporteur .

Les entreprises non efficaces: Avant 1980, peu d'entreprises de transport public faisaient faillite puisqu'il leur était toujours possible de se fusionner ou d'être achetées par un autre transporteur à la recherche de nouveaux marchés. Maintenant que la possibilité de faillite devient plus réelle et plus menaçante, puisque les barrières à l'entrée ont perdu beaucoup de leur étanchéité, l'ICC en dénote la croissance effective. Toutefois le nouveau pourcentage ne semble pas différer de celui observé pour les autres industries américaines ayant sensiblement les mêmes caractéristiques. Une des causes de la croissance relative du nombre de faillites est l'emploi, par les nouvelles firmes, de personnel non syndiqué. Ce type d'employés reçoit une rémunération horaire de 20 à 25 pour 100 inférieure à celle versée aux employés syndiqués par le International Brotherhood of Teamsters (IBT). Par conséquent le Syndicat des teamsters a vu le nombre de ses membres-cotisants diminuer de 20 pour 100 en 1981, en raison de la récession américaine et de la déréglementation partielle de l'industrie. Ce syndicat a cherché à s'ajuster le plus rapidement possible à la nouvelle situation pour conserver le plus grand nombre

d'emplois. Alors qu'en 1979, après une grève de douze jours, il avait obtenu une hausse de salaire de 35%, répartie sur trois ans, le Syndicat des teamsters a signé, pour ses membres, en 1982, une convention collective comportant un gel des salaires de même que des concessions sur la tâche de travail[22].

Finalement, le taux de rendement sur l'avoir des actionnaires ne semble pas avoir été touché à la baisse par la déréglementation partielle de l'industrie. En effet pour les 100 plus grandes entreprises, ce taux se situait à 14,3% en 1980 relativement à 12,5% pour 1979, dénotant que la possibilité d'obtenir un bon taux de rendement demeure excellente s'il y a adaptation aux nouvelles conditions d'un régime devenu relativement plus concurrentiel.

Les régions isolées: Les opposants à la déréglementation partielle du camionnage public faisaient remarquer que les régions isolées à faible densité de population et situées à la périphérie des centres urbains, verraient une désaffection systématique des transporteurs routiers et conséquemment une baisse des services offerts. Ils argumentaient que ces utilisateurs du camionnage public n'avaient jamais payé le vrai coût des services, qu'ils étaient, dans les faits, subventionnés par les parcours les plus rentables (phénomène analysé sous le vocable de subventions croisées) et que par conséquent la déréglementation partielle les priverait de ce service. Depuis la mise en application de la nouvelle loi de 1980, l'ICC, de même que le ministère américain des Transports (DOT), ont fait de nombreuses études attestant que les services des transporteurs publics demeurent à un niveau similaire à celui de l'ancien régime. Cela signifie que l'idée voulant qu'il existe des subventions croisées s'avère non fondée, que, dans les faits, les petites communautés sont aussi bien, si ce n'est mieux desservies maintenant qu'auparavant[23]. Un document de travail du Public Commercial Vehicles Act Review Committee de l'Ontario est arrivé à ces mêmes conclusions[24]. Ces faits confirment les résultats d'autres recherches empiriques démontrant que les transporteurs routiers chargeaient généralement le vrai prix aux expéditeurs, et que la présence de subventions croisées, se dénotant par la différence entre le coût marginal d'un chargement moins le prix demandé à l'expéditeur, ne pouvait pas constituer un phénomène systématique, appréciable et continu[25].

2.4 Remarques finales

En conclusion, ce bref résumé de la situation américaine actuelle, bien qu'il n'indique qu'imparfaitement les tendances à long terme d'une industrie relativement plus concurrentielle, infirme les propos alarmistes voulant qu'une déréglementation dans ce secteur conduirait à l'instabilité chronique et à la concurrence coupe-gorge. En effet, les quelques indicateurs analysés démontrent que les forces du marché, loin de conduire à une situation de déséquilibre, protègent toute la gamme des expéditeurs, consommateurs de ces services, et qu'elles génèrent des profits suffisants pour attirer le capital nécessaire à une croissance normale.

3. La déréglementation partielle américaine et les transporteurs québécois

Les quelques considérations qui précèdent suffisent, à notre avis, à démontrer que la déréglementation partielle américaine entraînera sûrement des modifications du comportement des entreprises québécoises de camionnage public. Que de nouvelles règles de jeu américaines s'exportent au Canada et au Québec constitue d'emblée une situation normale en raison de la forte interdépendance des économies concernées. Nous le verrons maintenant à travers l'analyse de la propagation des politiques américaines du transport routier des marchandises dans cette industrie québécoise. Mais pour y parvenir, il est pertinent de rappeler brièvement la situation générale de l'industrie québécoise du camionnage public, afin de mieux saisir les conséquences éventuelles de la déréglementation partielle américaine[26].

3.1 La réglementation québécoise: état de la situation actuelle

Comme organisme ayant succédé à la Régie des transports, la Commission des transports du Québec a hérité d'une jurisprudence l'obligeant à considérer l'intérêt public dans ses prises de décisions. D'autre part, il faut rappeler que la Commission des transports du Québec ne possède plus, depuis la loi des transports de 1972, le pouvoir de réglementation qu'avait la Régie des transports; elle ne peut qu'appliquer les politiques du ministère des Transports. Dans cette perspective, l'étude d'un échantillon de décisions de la CTQ indique que cette dernière

interprète le concept de l'intérêt public comme correspondant principalement à l'intérêt des entreprises en place. Les principes retenus par la Commission ainsi que les pratiques administratives font que le fardeau de la preuve repose toujours et exclusivement sur le concurrent potentiel. Non seulement celui-ci doit prouver qu'il peut offrir le service, mais aussi que les entreprises en place ne sont pas en mesure de le faire d'une manière satisfaisante. Un nouveau permis ou une nouvelle clause ne s'accorde donc que si un expéditeur en manifeste le besoin et que si le nouveau service n'enlève pas de clients aux transporteurs déjà en place. L'émulation propre au régime de marché concurrentiel n'a pas toujours sa place dans ce schéma. Un des rôles de la CTQ est d'analyser et fixer les taux et tarifs. Il faut dire cependant quelle n'en fixe que formellement la structure puisqu'elle entérinait jusqu'en 1982 presque toutes les demandes de modifications, à la hausse comme à la baisse, qui lui étaient soumises[27]. Depuis mars 1982, il existe une procédure de dépôt des taux et des tarifs. Toutefois comme le décret gouvernemental[28] est récent et qu'il comporte un nombre relativement important d'exceptions, il est difficile de savoir en quoi la situation future diffèrera de la précédente.

Malgré tout, une analyse serrée de la réalité dans cette industrie laisse croire que les barrières à l'entrée, imposées par la réglementation et appliquées par la Commission, sont loin d'être infranchissables et que l'industrie du camionnage, au sens large du terme, est relativement ouverte. Les substituts internes à l'industrie, tels le transport illégal, les compagnies de location et les courtiers en transport, aussi bien que les substituts externes à l'industrie comme le transport privé et le chemin de fer définissent nettement les limites pratiques de la réglementation. Ces substituts, bien que relativement imparfaits et coûteux, introduisent une certaine flexibilité dont profitent les expéditeurs. Il se produit conséquemment une érosion de cette part du marché du transport détenue par les transporteurs publics. Ces derniers s'adaptent en conséquence en adhérant à des normes d'efficacité qui gravitent autour de celles qui seraient de rigueur dans un contexte purement concurrentiel. D'autre part, le phénomène plus ou moins généralisé de relâchement en matière d'application de taux et de tarifs amplifie le caractère concurrentiel de cette industrie[29]. En définitive, la prise en considération de l'environnement général dans lequel fonctionne cette industrie fait découvrir la grande variété des "fuites" du système réglementaire. Celles-ci portent à

croire que l'industrie du camionnage, dans son ensemble, est relativement concurrentielle et que la réglementation québécoise, parce que peu contraignante et peu rigoureuse, n'affecte pas beaucoup l'allocation des ressources. L'ingéniosité des exploitants a fait qu'on l'a contournée facilement.

En somme, les coûts sociaux de la réglementation au Québec sont faibles en regard de ceux que créait la présence de l'ICC aux États-Unis. À titre d'illustration[30], nous avons estimé les coûts d'inefficacité à 51,6 millions, pour l'année 1976 et ce résultat représentait vraisemblablement la limite supérieure du coût social annuel de la réglementation québécoise. Si l'on prend en considération l'évolution récente des pratiques de cette industrie, il convient d'affirmer que ces pertes sèches diminuent graduellement. Moore, qui a analysé les conséquences des décisions de l'ICC sur l'allocation des ressources dans l'industrie américaine du camionnage, écrivait en 1978 qu'en raison des règles en vigueur aux États-Unis, les provinces canadiennes devaient être considérées comme non réglementées: "Regulation is considerably more comprehensive in the United States than in any province of Canada"[31]. "Suffice it to note that (his) regulated provinces would be relatively unregulated by U.S. standards"[32].

Ces dernières affirmations appellent une réflexion brève et précise sur la concurrence réelle qui prévaut dans l'industrie du transport routier des marchandises. Du point de vue légal et formel, il n'y aurait que très peu de concurrence et l'Ordonnance générale sur le camionnage serait respectée. Par contre, d'un point de vue pratique, il existe une concurrence réelle et saine, bien qu'officieuse, que les faits ne cessent de démontrer. Cette concurrence, jugée irritante par certains, n'en constitue pas moins un aiguillon dont ne sauraient se passer les utilisateurs des services routiers des marchandises. Toutefois, devant l'ampleur des "fuites" de la réglementation québécoise, il n'est pas surprenant de voir surgir des propositions visant à améliorer les fonctions de contrôle de l'État alors qu'il faudrait plutôt, à notre humble avis, considérer le contenu même de cette réglementation. L'existence de mécanismes de contrôle et de surveillance constitue une condition nécessaire à l'application et au respect de l'Ordonnance générale. Mais elle n'en forme pas une condition suffisante. En effet la réglementation est très complexe en raison de ses spécifications très détaillées sur la nature même des permis, aussi

l'amélioration systématique des mécanismes de contrôle n'aura que peu de répercussions sur les faiblesses de la réglementation actuelle. Quant à l'autre avenue possible, en l'occurence améliorer la réglementation existante, elle peut rendre légales les activités jugées plus ou moins acceptables auparavant, ou elle peut colmater les brèches. Cependant, une amélioration se fait toujours a posteriori, c'est-à-dire qu'elle ne précède jamais les événements mais les suit avec un certain délai. Dans ce contexte, le système de récompenses et de sanctions qui existe actuellement dans l'industrie du camionnage est tel que les exploitants ne cesseront pas de chercher à contourner la nouvelle réglementation, et tout sera à recommencer.

3.2 Les transporteurs québécois

Pour permettre une meilleure compréhension de l'influence potentielle et réelle de la déréglementation partielle américaine, il est nécessaire de rappeler comment le mécanisme des prix, dans une économie de marché, constitue l'outil par excellence de transmission des changements.

L'économie de marché, ou économie décentralisée, est basée sur les échanges libres et volontaires entre les différents intervenants, consommateurs et producteurs, oeuvrant sur ces marchés. Le mécanisme des prix transmet de l'information décentralisée sur les raretés et les demandes relatives à l'ensemble des biens et services. Seuls les agents économiques oeuvrant dans leur milieu respectif sont en mesure de filtrer et d'interpréter le contenu de cette information. Par conséquent, le mécanisme des prix incite les ressources à se déplacer vers les secteurs où elles sont les plus productives. Les agents concernés sont capables de dégager et d'apprécier les conséquences et les répercussions inhérentes à une variation donnée de prix, en raison de leurs connaissances des circonstances de temps et de lieu qui la provoquent.

Si l'on transpose cette idée à l'industrie québécoise du camionnage, la situation en terme d'information se présente de la manière suivante. La déréglementation partielle américaine au chapitre des barrières à l'entrée, indique aux transporteurs québécois ayant des clients américains qu'il leur est plus facile

maintenant de desservir ces derniers directement (single line) que de procéder par échange ou de faire de l'inter-réseau avec des transporteurs américains (joint line). Auparavant, une firme québécoise de transport donnée, ne possédant pas de permis de l'ICC et devant délivrer des produits canadiens outre-frontière, s'organisait avec un transporteur américain possédant le permis en question. Les deux s'échangeaient les produits à la frontière canado-américaine en les transbordant ou en échangeant les remorques ou semi-remorques. Comme les règles d'obtention des permis américains se sont adoucies, un transporteur québécois peut maintenant s'en procurer un pour assurer lui-même le transport du produit jusqu'à son client américain. Au retour, cette entreprise québécoise, désormais détentrice d'un permis américain, peut transporter des produits américains au Québec. Analytiquement, la réglementation pouvant être considérée comme une taxe (ou un droit d'entrée) imposée à tout transporteur routier, la déréglementation partielle implique une baisse du prix demandé pour se joindre à cette industrie; d'où un plus grand nombre de demandes à l'ICC de la part des transporteurs québécois[33]. La réforme de la réglementation américaine incite les entreprises québécoises à aller faire des affaires aux Etats-Unis ou à y intensifier leurs activités, toutes choses demeurant égales par ailleurs.

Ce scénario s'est déroulé effectivement de sorte que les transporteurs américains ont fait des pressions politiques pour bloquer la venue de transporteurs canadiens. Le gouvernement américain imposa un moratoire aux demandes canadiennes de permis américains. En novembre 1982, le Président Reagan levait ce moratoire et, au cours du même mois, l'ICC publiait son rapport sur le sort réservé aux demandes américaines de permis canadiens[34]. Bien que son enquête ait nettement démontré que les régies publiques provinciales ne discriminaient pas les demandes américaines de permis, l'ICC a tout de même remarqué que: a) les preuves de nécessité publique demandées par les institutions réglementaires canadiennes sont plus exigeantes que les normes appliquées maintenant par l'ICC, b) les transporteurs canadiens opérant au Canada possèdent par conséquent une longueur d'avance sur les transporteurs américains quand il s'agit de desservir directement deux points situés de part et d'autre de la frontière, c) l'ICC se préoccuperait éventuellement d'assurer une certaine forme d'équité ou d'équilibre ("licensing parity" et "reci[illegible]city") entre les transporteurs routiers des deux pays concernés.

La première constatation de l'ICC implique que cette nouvelle ouverture relative facilite la demande de nouveaux permis par les transporteurs québécois et amène un accroissement du transport international direct. Il en découle une réduction des taux et tarifs qui rend maintenant plus économiques certaines opérations interdites auparavant et conséquemment non disponibles aux différents transporteurs. De ce fait, l'accroissement de la concurrence en matière de taux et de tarifs aura d'importantes répercussions au Québec puisque ses effets bénéfiques se transmettront éventuellement à tous les transporteurs. Pour les transporteurs québécois concernés, c'est là une évidence puisque leurs demandes de nouveaux permis démontrent clairement qu'ils tirent déjà profit de cette nouvelle situation.

Quant aux autres, ceux qui n'oeuvrent pas nécessairement sur le marché international, les forces du marché vont les pousser à copier ces nouvelles modalités d'opération pour en faire bénéficier leurs clients, quelle que soit l'origine ou la destination de leurs expéditions. Une des formes possibles d'adaptation sera une spécialisation plus poussée puisqu'un plus grand marché va permettre aux entreprises de se trouver un créneau intéressant, ce que la faible importance relative du marché québécois ne favorisait pas. En résumé, une concurrence accrue et une plus forte spécialisation permettront de réduire davantage les coûts de production sur certaines opérations et inciteront les transporteurs à adopter de nouvelles techniques pour améliorer leur performance[35]. Ce phénomène va se produire réellement puisque les firmes s'adaptant aux nouvelles conditions générales du marché auront un taux de rendement sur l'avoir des actionnaires plus élevé, et qu'elles chercheront à prendre de l'expansion.

À ces éléments qui stimulent la concurrence par une libéralisation au chapitre des taux et des tarifs, s'ajoute la nouvelle politique de flexibilité concernant le transport privé et les transporteurs de produits agricoles exemptés. L'industrie québécoise du camionnage devra prévoir que la pratique américaine d'autoriser un transporteur privé à transporter les produits de filiales possédées à 100 pour 100 par un même groupe financier, pourra prendre graduellement de l'ampleur au Québec[36]. Bien que la philosophie du Québec diffère sur ce point, il faut préciser que la CTQ a généralement accordé des permis à contrat pour le transport inter-corporatif. Elle le faisait dans le but précis de diminuer ainsi le

rôle du transport privé[37]. D'autre part, l'autre élément de la politique américaine du transport privé, qui consiste à permettre de ramener les produits d'autres expéditeurs, faisant qu'un transporteur privé peut devenir, pour des voyages de retour, un transporteur public, s'implantera et se réalisera assez rapidement au Québec. La vraisemblance de cette transformation s'avère encore plus forte puisque cette pratique a cours effectivement au Québec depuis quelque temps déjà, avec ou sans l'autorisation de la CTQ, sous l'appellation de transport mixte[38].

Quant aux transporteurs de produits agricoles exemptés, leurs activités ont pris relativement plus d'importance grâce aux produits réglementés qu'ils ont maintenant droit de transporter au retour. L'industrie québécoise du camionnage doit s'attendre à ce que les transporteurs américains cherchent à appliquer et à étendre ces nouvelles règles du jeu au Québec, surtout qu'ils ont toujours eu tendance à opérer ici comme en contexte américain[39]. En effet, ces transporteurs viennent délivrer au Québec des produits agricoles américains et retournent à leur point d'origine, en général, avec une charge complète de produits agricoles québécois. S'il leur est impossible de transporter de tels produits, ils traversent à vide la frontière canado-américaine pour y prendre des produits américains qu'ils soient ou non réglementés; ayant donc la possibilité de transporter tout produit sur leur territoire, les transporteurs américains font sûrement de même au Québec.

À ce jour, il est plus facile pour les transporteurs québécois de transporter des marchandises aux États-Unis et de revenir avec des chargements complets que pour les transporteurs américains. La troisième constatation de l'ICC, qui découle d'une situation favorisant nettement les transporteurs canadiens aux États-Unis, porte spécifiquement sur l'aspect concurrentiel de cet état de fait que les transporteurs québécois ne peuvent pas ignorer. Dans un tel contexte, il n'est pas étonnant de voir avec quelle facilité certains transporteurs québécois dits "illégaux" reviennent des États-Unis avec des chargements complets, se permettant même de faire du transport intra-américain. Bien que ces derniers rencontrent actuellement des barrières à l'entrée et qu'ils font face à une certaine pénurie de chargements au retour en raison du faible flux des échanges entre les deux pays, les statistiques récentes indiquent que le Canada importe, en valeur absolue, davantage de produits par les transporteurs routiers, publics et privés, qu'il en exporte par

ce même mode de transport. En postulant que les produits exportés par les deux pays soient transportés par leurs ressortissants respectifs, on peut conclure à l'existence d'un déséquilibre défavorable aux transporteurs américains. Le tableau I donne un ordre de grandeur de ce déséquilibre monétaire pour le Québec et l'Ontario dans les modes de transport routier et ferroviaire[40]. Il faut bien comprendre que ce déséquilibre s'exprime en unités monétaires, c'est-à-dire que les recettes des exportations et des importations canadiennes sont la résultante de la multiplication d'un volume (tonnage) par un prix, et qu'il provient de la nature même des relations économiques canado-américaines. En effet, les provinces canadiennes, à l'exception de l'Ontario, exportent principalement des matières brutes et des demi-produits non comestibles pour lesquels le chemin de fer demeure encore le mode de transport le plus approprié et le plus économique.

Pour sa part le transport routier des marchandises, tant public que privé, permet de transporter rapidement et efficacement, sur des distances relativement plus courtes, des biens de valeur relative élevée. Il peut s'agir de charges initialement complètes ou de consolidation de lots brisés; le déséquilibre monétaire observé provient donc de l'une ou l'autre de ces deux possibilités ou de la combinaison des deux. Ce contexte particulier laisse entrevoir le vrai sens du mot "réciprocité". Quoique le problème du retour à vide observé au Québec n'ait pas autant d'ampleur qu'en Ontario, il n'en est pas moins réel. Aussi il faut prévoir qu'un certain nombre de transporteurs routiers américains chercheront à obtenir des permis québécois pour accroître leurs recettes au Québec, ce qui aura pour effet d'atténuer ce déséquilibre monétaire des exportations et des importations.

Finalement, quelques mots sur la perte d'immunité (à compter de juillet 1984) des divers bureaux américains de tarifs qui risque de devenir problématique pour le transport canado-américain[41]. Tout transporteur québécois opérant aux États-Unis n'osera pas participer, en territoire canadien, à la détermination collective de taux et tarifs touchant les marchandises sur les parcours internationaux, même si la loi canadienne en la matière protège les industries réglementées d'une éventuelle poursuite en vertu de la loi sur les pratiques restrictives[42]. Il ne faut pas oublier la prétention américaine à l'extra-territorialité de ses lois.

TABLEAU I

Répartition des exportations et importations canado-américaines selon deux modes de transport et selon deux provinces (en milliers de dollars)

	Exportations totales			Exportations par transport routier			Exportations par chemin de fer		
	1979	1980	1981	1979	1980	1981	1979	1980	1981
Québec	7 827 975	8 942 095	10 071 862	3 544 430	4 345 998	4 809 688	2 618 980	3 080 430	3 529 388
Ontario	21 927 745	22 838 335	25 937 293	14 308 958	13 807 896	16 362 965	5 779 768	6 038 072	7 241 294
Canada	44 816 591	48 428 494	53 790 797	20 557 797	21 211 635	25 470 171	12 981 265	13 389 730	14 801 285

	Importations totales			Importations par transport routier			Importations par chemin de fer		
	1979	1980	1981	1979	1980	1981	1979	1980	1981
Québec	6 309 811	7 158 253	7 651 545	3 291 322	3 721 833	4 108 230	1 093 074	1 194 600	1 305 483
Ontario	30 871 220	32 374 979	36 754 183	16 082 419	17 000 151	20 857 182	4 473 410	4 583 931	4 975 508
Canada	45 928 888	49 094 366	55 049 303	23 920 891	25 874 230	30 852 550	6 819 346	7 111 460	7 709 004

Source: Statistique Canada, Division du commerce extérieur, imprimés d'ordinateur pour les années 1979, 1980 et 1981.

3.3 Considérations finales

La déréglementation partielle américaine a et aura des répercussions sur l'industrie québécoise du camionnage public puisque le processus déclenché aux États-Unis va se diffuser graduellement à toutes les économies qui y sont rattachées. À moins que l'on soit prêt à payer le prix d'une politique non concurrentielle pour s'isoler de ce courant, c'est le principe des vases communicants qui s'appliquera inévitablement. D'autre part, l'industrie québécoise du camionnage public est dans une situation qui lui permet de s'adapter facilement à ce nouvel environnement plus libéral puisque la réglementation québécoise est appliquée, dans son ensemble, d'une manière très lâche, voire avec un certain laxisme. En un mot, la souplesse observée dans l'application actuelle de cette réglementation constitue un atout non négligeable pour les transporteurs québécois qui oeuvrent dans un milieu relativement concurrentiel où la capacité de s'adapter constitue un élément primordial de survie. Puisqu'ils sont déjà aguerris, d'une certaine manière, aux difficultés de la concurrence, leurs coûts d'adaptation seront faibles en regard des avantages qu'ils pourront en tirer.

4. La situation particulière de l'industrie ontarienne du camionnage public

L'Ontario possède la caractéristique d'être très près de l'un des noyaux industriels des États-Unis. D'autre part, le gouvernement fédéral aidant, un certain nombre d'entreprises manufacturières sont venues s'y localiser pour desservir non seulement l'ensemble du marché canadien mais aussi le midwest américain. Comme l'indique nettement le tableau II qui condense les renseignements contenus dans les divers tableaux de l'appendice, l'Ontario exporte et importe un pourcentage plus élevé de produits finis non comestibles que toutes les autres provinces réunies. Il n'est donc pas surprenant de constater que les entreprises manufacturières de cette province emploient principalement le transport routier des marchandises, privé et public. Voilà pourquoi le déséquilibre monétaire des exportations de produits finis non comestibles s'observe principalement en Ontario. Ce même déséquilibre explique le dilemme actuel de l'industrie ontarienne du camionnage public; doit-elle s'ajuster aux nouvelles conditions résultant de la déréglementation partielle américaine ou conserver le cadre de la

TABLEAU II

Exportations, importations de produits finis non comestibles (Catégorie V) pour le Canada, le Québec et l'Ontario par transport routier, 1979, 1980 et 1981 (en milliers de dollars)

	Exportations			Importations		
	1979	1980	1981	1979	1980	1981
Québec	1 619 564	1 994 251	2 440 517	1 671 699	1 929 058	2 203 348
Ontario	10 113 258	9 374 873	11 078 144	11 391 098	11 774 788	14 603 892
Canada	12 641 232	12 442 110	15 081 553	16 133 450	17 134 288	20 572 321

réglementation actuelle, quitte à tenter d'en répartir les coûts sur tous les expéditeurs canadiens? L'objectif de cette partie consiste à expliquer les deux termes de cette alternative.

4.1 L'adaptation: première possibilité

Le premier terme de l'alternative consiste, pour les entreprises de camionnage public, à s'ajuster, dans des délais raisonnables, au nouveau contexte américain. Cela implique, en tout premier lieu, que les modalités d'attribution de permis s'inspirent de celles présentement en usage à l'ICC. Dans ce contexte, on peut aisément prévoir une hausse de la demande de permis par les transporteurs américains ou des autres provinces. L'inconvénient majeur que suscite cette libéralisation est de réduire à néant ou de faire diminuer considérablement la valeur marchande des permis actuellement détenus par les transporteurs opérant en Ontario, comme ce fut le cas aux États-Unis en 1980. Il faut se rappeler que la valeur marchande d'un permis mesure indirectement les profits supplémentaires anticipés qu'engendrent les barrières à l'entrée. Cette "valeur capitalisée" des profits futurs représente les revenus supplémentaires que procure l'Ontario Highway Transport Board (OHTB) comparativement aux revenus découlant d'un contexte strictement concurrentiel. Ces pertes entrainées par la disparition (write off) de la valeur marchande d'un permis peuvent représenter des sommes importantes qui pourront rendre les transporteurs en place réticents à accepter les nouvelles règles du jeu.

Le deuxième élément de cette politique d'ajustement consiste à pratiquer des taux et tarifs qui seront davantage conformes aux coûts des ressources utilisées pour transporter les produits. La venue de nouveaux participants, principalement d'origine américaine, aura des conséquences non négligeables sur le niveau des taux et des tarifs puisque ces transporteurs appliqueront ceux en vigueur aux États-Unis. Cette forme de tarification au coût marginal nécessite pour un transporteur donné une bonne connaissance de la dynamique d'un marché concurrentiel et une bonne gestion de ses opérations. Ce dernier élément implique, entre autres choses, l'abandon de certaines pratiques reliées à la réglementation actuelle.

Jusqu'à présent cette possibilité, que les transporteurs publics de l'Ontario acceptent des règles de jeu relativement plus concurrentielles et que la sélection naturelle des entreprises s'opère maintenant par le marché plutôt que par des procédures administratives de toutes sortes, a soulevé beaucoup d'opposition de la part de l'Ontario Trucking Association (OTA). Le tout a commencé lorsque la compagnie Roadway Express de Akron, Ohio acheta le permis non utilisé de la firme Harkema Express Lines Ltd de Brampton, Ontario[43]. L'Association du camionnage de l'Ontario (OTA) avec onze transporteurs de l'Ontario se sont opposés à cette vente. À la mi-octobre, l'Ontario Highway Transport Board (OHTB) a refusé d'entériner cette transaction parce qu'elle n'était pas conforme à l'intérêt public. Plus exactement, le motif invoqué par l'Office fut que la compagnie Roadway désirait n'utiliser que partiellement les permis d'Harkema, soit les liaisons directes entre les villes américaines et celles de l'Ontario, et ne voulait pas employer les autres permis qui desservaient les villes ontariennes. Il semblerait que Roadway Express désire contester cette décision devant la Cour suprême de l'Ontario. L'objection implicitement soulevée par les parties opposantes à la requête de Roadway, et que semble avoir retenue l'Office ontarien, est que la venue de ce transporteur américain ouvrira éventuellement la porte aux autres. En effet, un certain nombre de transporteurs américains ont demandé récemment des permis pour opérer en Ontario, ou se préparent à le faire. Quant aux transporteurs américains qui possèdent déjà un permis ontarien, ils ont réduit, comme prévu, les taux et tarifs au niveau de ceux en vigueur aux États-Unis[44]. Si les entreprises ontariennes ne réagissent pas au nouvel environnement, cette guerre de prix va entraîner des modifications dans la part de marché respective des diverses entreprises opérant sur la scène internationale. Mais comme l'éventualité d'une réaction est très probable, il semble donc que les effets de la déréglementation partielle américaine en Ontario soient inévitables puisque toutes les entreprises de camionnage public chercheront à s'ajuster en imitant les transporteurs les plus dynamiques.

C'est dans cette perspective, de vouloir introduire graduellement une certaine forme de déréglementation partielle, que se situe le rapport publié récemment par le Public Commercial Vehicles Act Review Committe[45]. Les objectifs de ce rapport s'articulent autour des points suivants:

la réglementation du camionnage doit s'appuyer sur la performance des transporteurs plutôt que sur des critères administratifs d'entrée;

l'OHTB doit devenir une forme de tribunal administratif qui possèdera toutes les ressources nécessaires à faire respecter ses lois et règlements;

le Conseil des ministres ne doit plus posséder de pouvoir d'intervention sur les décisions de la nouvelle régie.

En somme, ce rapport propose l'implantation d'une nouvelle structure administrative aussi efficace que le marché, qui posséderait toutes les qualités de l'actuelle OHTB mais sans les inconvénients bureaucratiques et politiques, et qui enfin ne pénaliserait pas les entreprises moins compétentes comme cela se passe en marché concurrentiel. Considérant cette somme d'énoncés, la majorité des observateurs ont émis l'opinion que les propositions de ce rapport seraient difficilement mises en application, même progressivement.

En guise de remarques finales, il faut convenir que si l'industrie du camionnage public de l'Ontario se modèle au nouvel environnement américain, l'industrie québécoise devra également emboîter le pas. En effet, comme les transporteurs ontariens, selon l'OTA, obtiennent presque 50% des recettes du transport international fait par les firmes canadiennes, le recours à une politique protectionniste de la part du Québec ferait graduellement perdre leurs clients aux transporteurs québécois.

4.2 Une réglementation pan-canadienne: deuxième possibilité

L'Ontario Trucking Association (OTA) exprime beaucoup de réticences à l'idée que ses membres doivent se conformer au nouvel environnement américain où il est probable que s'opère une sélection naturelle des entreprises, différente de celle inhérente aux procédures administratives de l'OHTB. Toutefois comme le maintien de la politique protectionniste actuelle entrainerait des coûts élevés à l'ensemble des exportateurs de l'Ontario et que ces derniers chercheraient à les éviter par toutes sortes de moyens, on peut penser que le gouvernement de Queen's Park ne refusera pas d'adopter une politique qui respectera la vérité des prix. Toutefois, il existe un autre moyen pour l'Association du camionnage de l'Ontario

(OTA) de conserver les privilèges que procure la réglementation actuelle: l'utilisation du processus politique pour transférer le problème au palier fédéral avec l'accord implicite du gouvernement ontarien[46].

L'économique du fédéralisme enseigne que les gouvernements des paliers inférieurs évitent les trop grandes différenciations entre les législations, de peur de faire fuir les entreprises concernées. Lorsque la différenciation est coûteuse, l'ajustement et l'harmonisation se font plus facilement[47]. Par conséquent, si les provinces ou les états craignent que leurs mesures législatives chassent les entreprises, elles supporteront les législations du gouvernement central. Le transport international demeure de juridiction fédérale et c'est par délégation, en vertu de la Loi sur le transport par véhicule à moteur, que les organismes provinciaux de réglementation émettent des permis destinés aux entreprises faisant affaire au niveau international "aux mêmes conditions et de la même manière que si ces entreprises étaient des entreprises intraprovinciales"[48]. Si le transport international et interprovincial était réglementé directement par un organisme fédéral, il serait plus facile, pour un tel groupe de pression, d'obtenir du processus politique qu'il empêche l'implantation de mesures plus libérales. Il est logique de penser que cette délégation fédérale aux provinces a créé une concurrence interprovinciale dont la résultante fut de produire des législations très favorables aux citoyens des provinces respectives. En effet, l'absence d'une réglementation pancanadienne aussi sévère que celle de l'ICC découle du fait que chaque province aurait dû supporter tous les coûts de ses politiques protectionnistes, ne pouvant pas en exporter le fardeau par les mécanismes du marché.

Bien que la probabilité de réalisation de cette deuxième possibilité soit relativement faible, il convient tout de même de préciser qu'il existe des tentatives, de la part de l'Ontario Trucking Association, de la proposer comme solution acceptable. Dans son mémoire présenté à l'Ontario Highway Transport Board (OHTB), ce groupe d'intérêt a repris récemment à son propre compte une variante des propos alarmistes que tenaient les représentants de l'American Trucking Association dans leur déposition au Congrès américain en juin 1980[49]. Une partie intéressante de ce mémoire, rapportée brièvement dans les journaux de l'Ontario, se réfère à l'éventualité que l'adoption d'une politique plus libérale,

similaire à celle du gouvernement fédéral américain, entraînera aussi des inconvénients qui toucheront le bien-être économique et les intérêts politiques de l'Ontario et du Canada. Plus spécifiquement: "This shift will fundamentally reshape the trucking industry not only in Ontario but throughout Canada to the detriment of the economic health and political interest of Ontario and Canada"[50].

Nous croyons que ces tentatives demeureront vaines et que l'Ontario adaptera graduellement ses règles du jeu à celles qui sont en vigueur aux États-Unis. Même si la théorie économique des processus politiques[51] démontre que les différentes interventions gouvernementales favorisent généralement les petits groupes de producteurs ayant des coûts d'organisation relativement faibles, et que les coûts de ces politiques sont généralement répartis sur un grand nombre d'individus, la présence de substituts intramodaux (location, transport dit "illégal", courtier en transport) et intermodaux (privé et chemin de fer), disponibles actuellement aux expéditeurs, augmente le coût de la mise en place d'une réglementation canadienne avec le gouvernement fédéral pour maître d'oeuvre. La présence de substituts et les coûts élevés de mise en application d'un système de contrôle pour empêcher les expéditeurs canadiens d'y avoir recours, constituent des empêchements majeurs à l'implantation d'une telle réglementation fédérale. Il ne faut pas perdre de vue également que la position relative du Canada et des États-Unis est sensiblement de même nature que celle d'une province canadienne par rapport au Canada. En d'autres termes, le degré d'ouverture de l'économie canadienne est tel que le pouvoir discrétionnaire du gouvernement fédéral en matière de législation est relativement peu étendu. Par conséquent, le gouvernement fédéral n'a aucun intérêt à adopter des politiques législatives qui faussent la vérité des prix.

4.3 Remarques finales

Le dilemme dans lequel se trouvent actuellement les transporteurs publics ontariens (et aussi québécois) face au processus américain de libéralisation ne diffère en rien de celui qu'ont connu et que connaissent encore les compagnies aériennes canadiennes suite à la déréglementation totale de cette industrie aux États-Unis. Bien que l'industrie canadienne de l'aviation commerciale n'ait pas

suivi formellement le mouvement américain de libéralisation, elle fut obligée de s'y ajuster en raison de l'effet d'entraînement créé par la situation américaine. Par exemple, les compagnies aériennes canadiennes ont mis en vigueur un système de tarification relativement complexe[52] dans le but de susciter un accroissement de la clientèle. Ces baisses de tarif pour des billets à utilisation restreinte découlent de la forte concurrence des firmes américaines. Les tarifs américains offerts incitent, par exemple, les Canadiens localisés près des frontières à recourir aux compagnies américaines d'aviation même s'ils s'exposent à certains frais et à des pertes de temps. Des journaux spécialisés en transport rapportent que des autobus feraient la navette quatre fois par jour entre Montréal et l'aéroport de Burlington qui aurait enregistré une hausse de clientèle de 40 pour 100 au cours du premier trimestre de 1983. De plus, la venue de nouvelles compagnies américaines d'aviation, ayant des coûts de production plus bas en raison de l'emploi de personnel non-syndiqué, comme People Express, a incité les firmes canadiennes à modifier leur flotte d'avions, c'est-à-dire à vendre leurs avions en surplus et à retarder la livraison de nouveaux appareils. Même avec tous ces ajustements, ces entreprises commerciales ont encaissé des pertes pour l'année 1982. Bien que l'analogie ne soit pas parfaite, elle démontre tout de même que les entreprises ontariennes (et québécoises) de camionnage devront s'ajuster. Tout délai ne peut qu'être dommageable aux entreprises de camionnage public puisqu'il retarde leur apprentissage des nouvelles règles du jeu et, par conséquent, réduit leurs chances de succès futur.

5. La Commission des transports du Québec et la déréglementation partielle américaine

Il est vraisemblable que le Motor Carrier Act of 1980 influencera la Commission québécoise de réglementation du camionnage public. Le mécanisme de transmission du prix des produits et des facteurs, qui existe entre les économies interdépendantes et qui oblige les entreprises privées à s'ajuster à tout changement, s'applique aussi aux institutions publiques. Bien qu'une institution comme la CTQ soit la résultante du processus politique, c'est-à-dire qu'elle émane directement de certaines contraintes conditionnant les actions des hommes politiques, elle n'en subit pas moins l'influence du mécanisme général des prix et des événements qui en découlent. Si certains prix relatifs changent dans l'environnement du

camionnage public nord-américain, en raison de la déréglementation partielle, cela entraînera possiblement des modifications au niveau des objectifs, des fins et de la structure même de cette régie publique. C'est dans cette perspective que se fait l'analyse de la Commission des transports du Québec. En plus de ces éléments, cette partie présente une brève comparaison des approches actuelles de l'ICC et de la CTQ. Elle cherche aussi à en dégager certains éléments de politiques économiques.

5.1 Le rôle de la Commission des transports du Québec

Pour mieux comprendre l'idée que la Commission des transports du Québec n'est pas indépendante de l'évolution sociale en général, il est important de rappeler certains fondements théoriques du rôle d'une telle institution publique. Toute institution réglementaire est créée par un parti politique au pouvoir qui présente à l'Assemblée nationale une loi la mettant en place. De plus, le choix d'un organisme comme la Commission ne découle pas du hasard, mais bien d'un certaine philosophie. Dans le cas du camionnage public, le législateur estime que la régulation des transports ne doit pas empêcher les diverses parties de faire connaître leur point de vue respectif sur les décisions qui les concernent. Ainsi en matière d'attribution de permis, les transporteurs en place doivent être en mesure de faire connaître leur désapprobation envers la partie requérante en exprimant les motifs qui en justifient le rejet alors que le demandeur, lui, doit être capable de faire entendre les arguments qui militent en sa faveur. D'autre part, lorsqu'il s'agit de déterminer les taux et tarifs qui seront en vigueur, le même phénomène se reproduit alors que cette fois-ci les parties qui s'opposent ne sont plus des transporteurs routiers, mais l'ensemble des transporteurs et des expéditeurs. Il est donc nécessaire que toutes les parties aux transactions publiques aient accès à une forme de tribune où s'exprimer librement, et que la décision finale de la Commission puisse refléter objectivement tous les éléments pertinents, quelles que soient les parties concernées.

Ainsi la réglementation de l'industrie du camionnage public est confiée à une régie publique qui reproduit certaines caractéristiques du marché. Par exemple, lors d'une demande de nouveau permis, les bénéfices reçus par l'entreprise sont

esquissés alors que les coûts supportés par les firmes en place sont exposés, ce qui permet aux représentants de cette industrie de connaître l'"opportunity cost" du nouveau venu. Le commissaire acceptera ou rejetera la demande en appuyant sa décision, dans le cas ici considéré, sur l'Ordonnance générale sur le camionnage, et la jurisprudence accumulée. Ainsi la Commission joue un rôle de médiateur, et ses décisions ne prennent en considération que les intérêts des deux parties en litige, sans se préoccuper des effets de rétroaction (feedback effects) qu'elles pourraient entraîner tant sur le marché de l'industrie du camionnage et des autres modes de transport que sur le marché du produit en cause.

5.2 Les modifications éventuelles du rôle de la Commission des transports du Québec

Le rôle de la CTQ comme institution publique étant expliqué, regardons comment les modifications à l'environnement général de l'industrie québécoise du camionnage public se répercuteront sur la Commission. Pour y parvenir, il faut rappeler au préalable quelques caractéristiques du fonctionnement interne d'une régie publique comme la CTQ.

La nouvelle loi des transports de 1972 confère à la Commission des transports du Québec un pouvoir de surveillance et de contrôle des transporteurs publics. Toute prise de décision de sa part doit être fondée sur une interprétation objective de l'Ordonnance générale. Ainsi, lorsqu'une demande de permis suscite de l'opposition, la Commission procède par audience publique. Les deux parties présentent leur argumentation aux commissaires qui prennent en considération les différents éléments invoqués de part et d'autre. Le processus décisionnel est similaire au déroulement d'un procès, et la décision doit être en accord avec l'Ordonnance, que l'on interprète suivant la jurisprudence élaborée au fil des ans.

Ce processus demeure évolutif; les décisions rendues par les régisseurs se modifient puisque les contraintes qui déterminent leur comportement ont changé. À titre d'illustration, la CTQ accordait des permis au début des années soixante-dix, en se référant implicitement à une certaine idée du nombre de transporteurs nécessaire à assurer un niveau donné de services. Ce nombre variait selon les

circonstances propres à chaque portion de marché et avait comme caractéristique d'être relativement peu élevé et de favoriser les firmes en place. Depuis le début de l'actuelle décennie, ce chiffre ne cesse d'augmenter en raison du nombre de fuites qui existent dans l'industrie[53]. Un autre exemple est le fait qu'on accorde maintenant des permis lorsque les nouveaux venus augmentent la part du marché déjà détenue par l'industrie du camionnage public au détriment des autres modes de transport[54]. Auparavant ces demandes de permis n'avaient pas, dans les deux exemples considérés, le même succès relatif. Ainsi l'ajustement aux nouvelles conditions s'est produit puisque la CTQ doit continuer d'appliquer ses lois et réglements de la manière la plus conforme à sa loi constituante, sinon la raison même de l'existence de cette régie publique serait mise en cause l'appelant éventuellement à disparaître. C'est en ce sens qu'il faut interpréter les propos des membres de la Commission lorsqu'ils parlent des difficultés à mettre à jour la réglementation. En effet, l'Ordonnance générale sur le camionnage décrit l'état de l'industrie du camionnage public à un moment donné dans le temps. Avec les années, le sens des termes utilisés a évolué graduellement selon l'interprétation des différents commissaires. Toutefois comme il s'est produit une évolution tant technologique que philosophique au-delà de la sphère d'influence de la Commission, l'appréciation objective de l'Ordonnance a perdu graduellement de son efficacité, d'où la prolifération de moyens non réglementés de faire du transport routier des marchandises.

En ce qui touche l'évolution récente de la déréglementation partielle américaine, la CTQ n'a pas d'autres choix que de favoriser un assouplissement des règles du jeu pour permettre aux transporteurs du Québec de mieux jouer leur rôle. Il faut prendre pour acquis, en effet, que les grands transporteurs américains qui s'implantent au Québec cherchent le marché international des lots brisés (LTL) et qu'ils reproduisent exactement la même fonction de production utilisée aux États-Unis. Quoique ces actions ne puissent pas, à première vue, influencer directement les transporteurs généraux québécois qui font du transport de lots brisés, ces derniers devront se spécialiser davantage à l'intérieur de territoires à desservir. Ils devront décider soit de produire des lots brisés sur une base quelconque (régionale, provinciale, interprovinciale ou même internationale) et chercher à réaliser les économies d'échelle propres à ce type de spécialisation; soit de faire systématique-

ment de la charge complète (TL) sur des distances à choisir pour des clients donnés. En effet, si on accepte la validité de l'adage d'Adam Smith, voulant que la division du travail soit limitée par l'ampleur du marché, il faut convenir que la non-spécialisation optimale des firmes québécoises correspondait à la situation d'une époque précise. Maintenant que le marché potentiel à desservir s'avère plus grand, les firmes québécoises doivent nécessairement se spécialiser, sinon la survie de certaines sera sérieusement compromise.

Comme les firmes ne peuvent pas s'ajuster automatiquement et parce qu'elles doivent détenir des permis, elles devront s'adresser à la CTQ. La Commission devra alors faire preuve de souplesse, soit en interprétant d'une manière quelque peu différente les nouvelles demandes, soit en demandant, de concert avec tous les intervenants, de modifier le contenu de l'Ordonnance. Il semblerait que la CTQ soit en train d'utiliser ces deux moyens à la fois. Toutefois, tout semble indiquer que ce processus d'ajustement sera lent. En effet, dans deux cas précis, la Commission ne s'est pas démarquée de la jurisprudence en matière de vente de permis. Dans le cas de la vente de certains permis de Transport Maislin Limitée à la firme Les Transporteurs Canadian Freightways (Québec) Inc., la CTQ a autorisé le transfert des permis puisque la firme cédante maintenait toujours certaines opérations. Dans le deuxième cas, la Commission a refusé la vente de deux permis possédés par la firme Transports Spéribel Inc. à l'entreprise United Parcel Service du Canada Ltée puisqu'on a démontré, en autres choses, que: "cette transaction s'apparente à un trafic pur et simple de permis"[55].

5.3 Les approches de la CTQ et de l'ICC: comparaison

Depuis que le gouvernement américain a substitué une concurrence plus intense à la réglementation comme mode de répartition des ressources, l'approche traditionnelle de l'ICC a changé considérablement. Toutes ses actions ne visent maintenant qu'un seul but: promouvoir la concurrence. Pour y parvenir, l'ICC procède à l'élimination graduelle des barrières à l'entrée et facilite ainsi l'accès à l'industrie de nouveaux concurrents. Cette régie publique cherche à susciter, chez les transporteurs, le développement d'une plus grande gamme de rapports prix-qualité de service correspondant aux conditions changeantes de la demande. Dans

un tel contexte, le rôle de cette institution publique devient secondaire puisqu'il consiste à favoriser la transition graduelle d'une situation où elle déterminait les règles du jeu à un régime où les forces du marché prévaudront. Il n'est pas surprenant alors qu'une des possibilités envisagées par les dirigeants de cette commission soit sa disparition éventuelle par une loi de dissolution (sunset law). Cela impliquerait la fin de la réglementation économique du camionnage public. La réglementation générale relative aux charges et dimensions permises sur les routes demeurerait puisqu'elle vise un objectif différent, soit la protection de l'infrastructure.

Quant à l'approche de la Commission des transports du Québec, elle repose essentiellement sur l'idée qui prédominait auparavant aux Etats-Unis, à savoir que la réglementation constitue la meilleure modalité d'attribution des ressources de transport public sur le territoire québécois. Pour en permettre le fonctionnement, la CTQ préconise le maintien de barrières à l'entrée puisqu'un transporteur public doit posséder un permis pour oeuvrer au Québec. Comme tout ce procédé réduit le niveau de la concurrence, la CTQ analyse et fixe les taux et les tarifs pour qu'ils soient justes et raisonnables. Finalement la CTQ s'appuie sur les services du ministère des Transports pour que cette réglementation soit respectée. Comme la situation en matière de transport routier des marchandises change et évolue, autrement dit comme il existe de plus en plus de substituts au camionnage public, la réglementation doit s'ajuster. La Commission (de même que le ministère des Transports) estime implicitement qu'une simplification et même une certaine libéralisation de la réglementation, qui se feraient graduellement et en concertation avec les intervenants, constituent un moyen d'ajustement aussi acceptable que les forces du marché. Ce mécanisme d'adaptation dit évolutif et dynamique permettra aux actuels détenteurs de permis de minimiser leurs coûts et d'accroître leur part de marché relativement aux autres modes de transport des marchandises.

Ainsi l'ICC cherche de plus en plus à s'appuyer sur le mécanisme du marché, c'est-à-dire sur l'automaticité et l'impersonnalité des forces du marché qui récompensent le producteur le plus efficace et pénalisent le producteur peu enclin à minimiser ses coûts de production pour une qualité donnée de service. Ce mécanisme assure aux membres de la société que les biens et services nécessaires

seront produits non seulement sur une courte période mais aussi à long terme, puisqu'il garantit la survie aux producteurs qui ont su innover et s'adapter aux nouvelles conditions du marché. Cette sélection naturelle des entreprises les plus efficaces, c'est-à-dire qui satisfont les besoins de leur clientèle, s'opère en tenant compte de l'interdépendance de toutes les activités économiques. D'autre part la CTQ, elle, privilégie un mécanisme qui cherche à suppléer les forces du marché par des interventions directes et personnelles sur les agents économiques. Ces contrôles régulateurs, qui ont des impacts sûrs à court terme, ne garantissent aucunement que les entreprises s'adapteront aux conditions du marché sur une plus longue période. Au contraire, ces dernières chercheront à s'ajuster aux conditions apparemment durables qu'aura favorisées la CTQ, puisqu'il sera dans leur intérêt de le faire. Or si les deux situations diffèrent, la capacité d'adaptation des firmes réglementées en sera diminuée d'autant, de sorte que le résultat attendu divergera des prévisions initiales.

Nous nous sommes permis cette brève comparaison de ces deux approches et de leurs conséquences éventuelles pour rappeler que la stratégie adoptée par la CTQ doit être analysée relativement au contexte nord-américain. Autrement dit, la CTQ ne peut pas faire abstraction de l'interdépendance nord-américaine en matière de camionnage public. Au contraire, elle doit faire en sorte que l'industrie québécoise du camionnage public soit toujours au diapason de l'industrie américaine.

5.4 Remarques finales

En résumé, la CTQ devra être souple, rapide et efficace afin d'aider les entreprises québécoises à se spécialiser davantage parce que le processus actuel de production n'est plus adéquat. Les entreprises de transport général devront se trouver une nouvelle combinaison de lots brisés et de charges complètes qui correspondra aux nouvelles forces du marché. Quant aux entreprises ne faisant que du transport de charge complète, elles auront à rivaliser non seulement entre elles, mais aussi avec les transporteurs dits "illégaux" pour se définir une nouvelle part du marché. Cette adaptation doit se réaliser avec le plus de rapidité et d'efficacité possible afin de permettre aux firmes québécoises de faire convenablement le

passage d'un régime à l'autre, à moindre coût. Il faut qu'elles apprennent le plus vite possible les nouvelles règles du jeu qui seront plus concurrentielles dans des portions de marché définis en termes de biens et/ou de distance, qu'elles ne connaissent peut-être pas assez. Pour y parvenir, un certain nombre de stratégies s'offrent à la CTQ, dont on devra nécessairement retenir celles qui pourront s'insérer dans le cadre qui fit naître cette régie publique.

6. Résumé des résultats

La déréglementation partielle américaine aura éventuellement, si ce n'est pas déjà le cas, des répercussions sur l'industrie québécoise du camionnage public puisque le processus déclenché aux États-Unis va se diffuser graduellement à toutes les économies qui y sont reliées. L'analyse a disséqué deux moyens de propagation possibles, soit l'implantation au Québec de techniques de production plus concurrentielles par les transporteurs québécois opérant maintenant sur le marché américain, soit la concurrence directe de transporteurs américains sur le territoire du Québec. En effet, le principe des vases communicants s'applique, à moins qu'on décide de s'isoler de ce courant, ce qui peut s'avérer très coûteux. D'autre part, l'industrie québécoise du camionnage public semble être dans une situation lui permettant de s'adapter facilement à cet environnement plus libéral. La souplesse observée dans le contrôle actuel de la réglementation québécoise peut constituer un atout intéressant pour les transporteurs québécois puisqu'ils oeuvrent dans un milieu relativement concurrentiel où l'adaptabilité constitue un élément primordial de survie. Un des obstacles à cette adaptation peut se situer dans l'inaptitude de la Commission des transports du Québec à réaliser l'ampleur des problèmes et à bien circonscrire les voies et moyens qui permettront aux différentes firmes québécoises de s'ajuster grâce à une meilleure spécialisation. Or justement, l'adaptation de la CTQ ne semble pas facile dans le contexte actuel. Même si on a propagé l'idée, à maintes reprises depuis la loi 5 de 1981, que la CTQ avait un mandat à vocation économique, les résultats se font attendre. Il est évident qu'il ne suffit pas d'en modifier le fonctionnement; c'est tout le cadre réglementaire qu'il faut revoir. Il ne pourra en être autrement aussi longtemps que les décisions de la CTQ devront s'appuyer sur les fondements légaux du passé plutôt que sur des critères économiques émanant des orientations gouvernementales. Cela demeure d'autant plus vrai que l'Ontario devra s'ajuster à la philosophie maintenant libérale de la politique américaine en matière de camionnage public.

Notes

1 T.G. Moore écrit que la deuxième moitié de la décennie 70 a vu le Congrès américain passer neuf (9) lois majeures qui ont conduit à une déréglementation totale ou partielle de certaines activités, alors qu'aucune législation américaine, poursuivant le même objectif, n'a vu le jour durant les 200 premières années de la république américaine. Il faut consulter:

MOORE, T.G. "The Applied Theory of Regulation: Political Economy at the Interstate Commerce Commission, a Comment on the Alexis Paper". Dans: Public Choice, vol. 39, no 1, 1982, p. 30.

2 HILTON, G.W. "The Consistency of the Interstate Commerce Act". Dans: Journal of Law and Economics, Octobre 1966, pp. 87-113. Cet auteur explique les différents motifs qui ont conduit les expéditeurs et les représentants du chemin de fer à demander la régulation de leur industrie.

3 POSNER, R.A. "Theories of Economic Regulation". Dans: Bell Journal of Economics, vol. 5, no 2, automne 1974. p. 335.

4 NELSON, J.C. "The Effects of Entry Control in Surface Transport". Dans: Transportation Economics, National Bureau of Economic Research, Columbia University Press, 1965, pp. 381-422.

5 MOORE, T.G. "The Beneficiaries of Trucking Regulation". Dans: Journal of Law and Economics, vol. 21, no 2, octobre 1978, pp. 327-344.

FREW, J.R. "The Existence of Monopoly Profits in the Motor Carrier Industry". Dans: Journal of Law and Economics, vol 24, no 2, octobre 1981, pp. 289-316.

6 FARMER, R.N. "The Case for Unregulated Truck Transportation". Dans: Journal of Farm Economics, vol. 46, mai 1964, pp. 398-409.

MIKLIUS, W. et DELOACH, D.B. "A Further Case for Unregulated Truck Transportation". Dans: Journal of Farm Economics, vol 47, décembre 1965, pp. 933-947.

7 Le lecteur trouvera un bon résumé de l'évolution des prix de certains produits d'abord déclarés exemptés par les cours de justice, puis réinsérés par la suite par le législateur américain comme réglementés. Dans:

MOORE, T.G. "The Beneficiaries of Trucking Regulation". Dans: Journal of Law and Economics, op. cit., pp. 327-328.

MOORE, T.G. "Deregulating Surface Freight Transportation". Dans: Promoting Competition in Regulated Markets, sous la direction de A. Philipps, The Brookings Institution, Washington, 1975, pp. 59-60.

8 FARMER, R.N. "The Case for Unregulated Truck Transportation". Dans: Journal of Farm Economics, op. cit., pp.402-404.

MOORE, T.G. "Deregulating Surface Freight Transportation". Dans: Promoting Competition in Regulated Markets, op. cit., pp. 57-58.

9 NELSON, J.C. "The Effects of Entry Control in Surface Transport". Dans: Transportation Economics, op. cit., pp. 398-405.

10 Pour une excellente démonstration de ce fait, il faut consulter le récent volume de:
FREIDLAENDER, A.F. et SPADY, R.H. Freight Transport Regulation, The MIT Press, Cambridge, 1981.

11 MOORE, T.G. "The Beneficiaries of Trucking Regulation". Dans: Journal of Law and Economics, op. cit., p. 342.

12 Cette partie s'inspire des recherches de:
ALEXIS, M. "The Applied Theory of Regulation: Political Economy at the Interstate Commerce Commission". Dans: Public Choice, vol. 39, no 1, 1982, pp. 5-27.
GASKINS, D.W. et VOYTKO, J.M. "Managing the Transition to Deregulation". Dans: Law and Contemporary Problems, vol. 44, no 1, hiver 1981, pp. 9-32.
KAHLEY, W.J. "Trucking Deregulation in the Southeast". Dans: Economic Review, Federal Reserve Bank of Atlanta, juillet 1982, pp. 37-45.
MABLEY, R.E. et STRACK, W.D. "Deregulation - A Green Light for Trucking Efficiency", Dans: Regulation, juillet-août 1982, pp. 36-43.

13 Ces principes découlent de deux décisions classiques que la littérature américaine sur le sujet appelle la décision Pan American Bus Lines Operation, 1 MCC 190, p. 203 (1936) et la décision Mayfield Sons Trucking Co Extension Kentucky, 108 MCC 651, pp. 565-637 (1969).

14 Il faut noter au passage que le Congrès américain n'a manifesté aucune volonté de dédommager les transporteurs réglementés pour les pertes encourues lorsque la valeur marchande de leurs permis est disparue de leurs actifs.

15 Il faut observer que l'Association des transports privés (The Private Truck Council of America) s'est montrée indifférente en ce qui touche ce pourcentage puisqu'elle est prête à accepter n'importe quel pourcentage que pourrait fixer le Congrès américain. À ce sujet, il faut consulter la déposition de:
GESTAUT, R.J. Private Carrier Conference Inc., "Statement", Hearings Before the Commitee on Commerce, Science and Transportation United States Senate, 97th Congress, June 18 and July 9, 1981, Washington, pp. 104-109.

16 Non seulement, un transporteur à contrat n'est plus assujetti à la règle de huit, c'est-à-dire qu'il peut desservir plus de huit expéditeurs, ce qui n'était pas permis auparavant, mais il peut maintenant desservir l'ensemble d'une industrie. En effet, dans une décision du 28 décembre 1983, 133 MCC 298, l'ICC a créé la notion de "Generic Authority" qui autorise un transporteur à contrat de desservir toutes les entreprises d'une industrie sans avoir à demander des permis individuels comme auparavant. "Contract Carriers Given Authority to File for Industry-Wide Permits", Traffic World, 2 janvier 1984, p. 26.

17 Plus exactement, l'immunité n'existera plus pour les taux et tarifs pratiqués entre deux points (single line rate) puisque la négociation n'impliquera maintenant que les deux parties de l'entente: le camionneur concerné et l'expéditeur. Auparavant, tous les transporteurs intéressés à la détermination d'un taux précis entre deux points donnés y participaient en votant pour ou contre le tarif proposé par une firme. Il n'était pas nécessaire de posséder un permis pouvant desservir ces deux points donnés. Durant la période intérimaire, seuls les transporteurs possédant un tel permis pour ces deux points donnés peuvent voter. Lorsqu'il y aura de l'interchange ou de l'inter-réseau, les deux parties au mouvement des biens pourront négocier la répartition des tarifs, le tout étant considéré comme un contrat privé. Toutefois, on pense que ce type de taux et tarifs (joint line rates) sera éventuellement beaucoup moins important pour le camionnage public que pour le chemin de fer. En effet l'attribution de permis plus vastes en termes géographiques et de produits à transporter en réduira davantage l'importance. À ce sujet le lecteur pourra consulter la déposition de l'ancien président de l'ICC

ALEXIS, M. "Statement". Hearings Before the Commitee on Commerce, Science and Transportation United States Senate, 97th Congress, June 18 and July 9, 1981, Washington, pp. 13-35.

18 GESTAUT, R.J. Private Carrier Conference Inc., "Statement", Hearings, op. cit., p. 102.

19 M. Alexis écrit que 648 entreprises possédant 6,755 firmes affiliées ont demandé l'autorisation de faire du "Compensated Intercorporate Hauling" (CIH) et que la proportion de semi-remorques possédées par les transporteurs privés est passée de 22,5 à 16,5 pour 100 entre juin 79 et juin 80.

ALEXIS, M. "Statement", Hearings, op. cit., p. 32.

20 MOORE, T.G. Trucking Regulation, Lessons from Europe, American Entreprise Institute - Hoover Policy Studies, Washington, 1975, pp. 7-40 et 105-120.

21 TAYLOR JR., R.H. Remarks, Canadian Institute of Traffic and Transportation (C.I.T.T.) Montréal, janvier 1983, p. 9.

MABLEY, R.E. et STRACK, W. D. "Deregulation - A Green Light for Trucking Efficiency", op. cit., p. 38.

22 Récemment, le Syndicat des teamsters a proposé de réouvrir la convention collective de 1982 pour réduire encore les pertes d'emplois. Leur proposition principale comportait une réduction conditionnelle de la rémunération de 31%, pour les nouveaux employés et pour les employés mis à pied et réembauchés par leur employeur. Les entreprises anciennement réglementées seraient alors en mesure de concurrencer les nouvelles entreprises employant du personnel non syndiqué puisqu'elles pourraient acheter la longue semi-remorque de 56 pieds que le Congrès a autorisée sur toutes les autoroutes dites interstates. En retour, ce syndicat demande que les firmes en place,

qui engagent de leurs membres, cessent de créer des filiales formées de voituriers-remorqueurs ou d'employés non-syndiqués et qui se substituent graduellement aux anciennes entreprises réglementées ("double-breasted" operations). Cette proposition a été rejetée, à la mi-septembre, par les teamsters. La principale crainte exprimée était que cette proposition aurait pu servir à abaisser la rémunération de tous les teamsters en 1985.

23 Dans sa déposition, M. Alexis révèle les résultats d'un sondage se référant à un échantillon aléatoire d'utilisateurs localisés dans ces dites régions. Ces utilisateurs, situés dans les petites communautés, recevaient des produits des centres urbains et expédiaient des marchandises vers ces mêmes centres urbains. Les résultats compilés ci-joints n'indiquent pas une tendance systématique à la désaffection puisque le niveau d'insatisfaction oscille entre 2 et 5 pour 100.

ALEXIS, M. "Statement", Hearings, op. cit., p. 24.

Niveau de services reçus	Utilisation des services des transporteurs pour la réception de marchandises	Utilisation des services des transporteurs pour l'expédition de marchandises
	(en pourcentage)	
Plus de services que sous le nouveau régime	13	14
Autant de services que sous l'ancien régime	85	81
Moins de services que sous l'ancien régime	2	5

24 Document de travail sur le camionnage et les responsabilités qui en découlent, Comité d'étude de la loi sur les véhicules publics utilitaires, Queen's Park, décembre 1982, p. 11.

25 La plus complète des études statistiques sur ce sujet particulier arrive aussi à cette conclusion. "Thus we find very little support for the cross-subsidy hypothesis. Consequently, fears that rates would rise dramatically on small shipments, short-haul traffic, or low-density traffic in the absence of regulation do not receive empirical support from this analysis".

FREIDLAENDER, A.F. et SPADY, R.H. Freight Transport Regulation op. cit., p. 195.

26 BOUCHER, M. Une analyse économique de la réglementation québécoise de l'industrie du camionnage public. Commission canadienne des transports, Ottawa, 1979, p. 85.

BOUCHER, M. "Regulation of the Quebec Trucking Industry: Institutions, Practices and Analytical Considerations". Dans: Study of Trucking Regulation, vol. II, Conseil économique du Canada, Ottawa, 1980, pp. 67-108.

BOUCHER, M. "The Granting of Permits by the Quebec Transport Commission: An Economic Approach". Dans: le Recueil de jurisprudence administrative, sous la direction de G. Kane, Canadian Law Information Council, vol. III, 1982, chap. 10, pp. 10-37.

27 Cette modalité est importante pour l'industrie québécoise du camionnage public puisque les tribunaux ont statué, dans l'arrêt Regina c. Canadian Breweries, Supreme Court of Ontario, Criminal Reports, vol. 33, 1960, qu'un prix, fixé par les autorités provinciales concernées, se trouvait conforme à l'intérêt public puisqu'il était juste et raisonnable.

28 C'est le décret 148-82, émis le 20 janvier 1982, ou "Règlement sur les tarifs, les taux et les coûts", Gazette Officielle du Québec, 17 février 1982, 114e année, no 7, partie 2, pp. 455-456.

29 Un certain nombre d'enquêtes sur le terrain laisse clairement entrevoir que les taux et tarifs ne sont pas respectés par les transporteurs. Ainsi des chercheurs du ministère des transports écrivaient dans une étude sur le Montréal-Métropolitain: "Il ressort de notre étude que les tarifs se négocient. Même avec l'obligation d'un prix ferme dans le tarif No 4560, les transporteurs de Montréal-Métropolitain ne font pas exception".

FOURNIER, B., FOURNIER P.A. et GONTHIER G. Etude du District Montréal-Métropolitain, Service du développement, Ministère des Transports, Québec, septembre 1980, chap. IV, page 4.

Au cours de la même période, la Commission des transports du Québec a réalisé une enquête en prévision de la fixation annuelle du tarif No 4560 et elle arrive à la même conclusion. "De plus, l'étude fait ressortir que les tarifs du Montréal-Métropolitain sont rarement appliqués intégralement et donnent lieu à des rabais par des transporteurs". Il faut consulter: Commission des transports du Québec et le Bureau des tarifs du Québec Inc., décision MCR-06102-TF, 15 août 1980.

30 BOUCHER, M. Une analyse économique de la réglementation de l'industrie du camionnage public, op. cit., pp. 80-84.

31 MOORE, T.G. Trucking Regulation: Lessons from Europe, American Enterprise Institute - Hoover Policy Studies, Washington 1975, p. 141.

32 MOORE, T.G. "The Beneficiaries of Trucking Regulation". Dans: Journal of Law and Economics, op. cit., p. 327.

33 Ce phénomène, très marqué au cours des années 1981 et 1982, semble s'être stabilisé en 1983 puisqu'on estime, dans les milieux bien informés, que les transporteurs québécois n'ont obtenu qu'environ 50

permis. Ce dernier chiffre révèle une baisse relative de la demande de permis américains de la part des transporteurs québécois.

34 Investigation Into Canadian Law and Policy Regarding Application of American Motor Carriers For Canadian Operating Authority, 132 Motor Carrier Cases Ex Parte no MC-157, Interstate Commerce Commission, Washington, octobre 1982, pp. 870-905.

35 Il va devenir extrêmement coûteux par exemple, à une entreprise québécoise de camionnage public qui opère aux niveaux international et national de segmenter artificiellement ses opérations, d'où l'incitation à étendre les techniques les plus efficaces à toutes ses opérations, quelle que soit la localisation des services de transport à effectuer.

36 L'Ontario a nettement pressenti l'exportation de cette possibilité américaine puisque depuis 1981, la loi des transports (Public Commercial Vehicles Act) permet aux transporteurs privés de l'Ontario de transporter les produits des filiales appartenant à 90 pour 100 au même groupe financier. Cependant, à l'encontre de la loi américaine de 1980, la loi de l'Ontario est plus restrictive ne permettant pas la formation d'une filiale pour desservir les autres membres du même groupe financier, en tant que transporteur public.

37 Les principales décisions en matière de transport intercorporatif sont:
Transporama Inc. c. Guilbault Tansport Inc. et al., décision QCR-1448, 30 mars 1976,
MPC Trucking Inc. c. Gosselin Transport et al., décision MCS-0414, 24 janvier 1979,
WCI Canada Ltd c. Husband Transports Ltd et al., décision MCS-04344, 14 mai 1979,
Coastal Wood Treating Ltd c. Speedway Express Ltd et autres, décision ML-02297, 7 juillet 1980,
Compagnie de la Baie d'Hudson c. Transport Gosselin Ltée, décision MCG-83-01372, 3 février 1983.

38 Dans la décision Ruel et Frères Ltée, décision QCG-82-475, 11 janvier 1982, la CTQ autorise cette entreprise privée à devenir transporteur public au retour à la condition suivante: "ce service ne sera donné qu'à l'occasion du transport des matériaux que la détentrice doit aller chercher aux États-Unis aux fins de son entreprise".

39 L'Office ontarien (OHTB) a voulu les assujettir à sa réglementation vers le milieu de la dernière décennie. Cette réglementation n'a été effective que durant quelques mois. Le Ontario Highway Transport Board les a laissés libres d'opérer comme si les lois américaines y avaient cours puisque le coût de ces mesures régulatrices pour l'obtention des produits agricoles s'est avéré trop élevé pour la population ontarienne. La Commission des transports du Québec a aussi tenté la même expérience et elle a obtenu le même succès.

MARCIL, A. Remarks, International Transportation Seminary, Montréal, octobre 1983, p. 7.

40 Le lecteur trouvera en appendice, une analyse plus détaillée de certains autres tableaux qui ont permis la construction de ce tableau-synthèse.

41 Il faut rappeler que les entreprises américaines de chemin de fer ont perdu cette protection législative avec la nouvelle loi de 1980, appelée The Staggers Rail Act. Dans les faits, il semblerait que les entreprises canadiennes de chemin de fer aient décidé de s'abstenir de déterminer collectivement les taux et tarifs des marchandises traversant le 45ième parallèle.

42 Le lecteur intéressé peut consulter l'arrêt Regina c. Canadian Breweries, Supreme Court of Ontario, Criminal Reports, vol. 33, 1960, ainsi que l'arrêt Regina c. Donald Jabour, Cour suprême du Canada, 9 août 1982 qui confirment la protection accordée par la réglementation provinciale.

43 Le lecteur intéressé peut consulter sur ce sujet:
"Truckers taking Queen's Park to court", Globe and Mail 23 mars 1983, p. B-15
"Roadway and OTA Agree", Transportation Business, Vol. 3, no 3, 1983.
"Ontario rejects Roadway bid for trucking licences" Globe and Mail 17 octobre 1983.
"Roadway seeks access to Canada" Globe and Mail 7 novembre 1983.
La firme Harkema Express Lines s'était retirée des affaires en juin 1981.

44 Le Globe and Mail du 25 juillet 1983, p. B-7 rapporte dans "Regional carriers under fire in bross-border trucking war" qu'une firme américaine, St. Johnsbury Trucking Co. Inc., a procédé récemment à une réduction de 30% de ces tarifs et qu'une autre firme américaine l'a aussitôt imitée. Les observateurs s'attendent à ce que les entreprises canadiennes les suivent. Il faut noter que St. Johnsbury Trucking Co. Inc. fait aussi du transport international au Québec.

45 Responsible Trucking, Public Commercial Vehicles Act Review Committee, Final Report 1983, Queen's Park, Ontario, p. 87.

46 Le Globe and Mail rapportait récemment que l'Ontario Trucking Association (OTA) avait demandé à l'organisme fédéral de tamisage des investissements étrangers (FIRA) de bloquer la transaction de Roadway Express.

47 Pour un rappel théorique de ces fondements, le lecteur peut consulter:
BÉLANGER, G. "Dans un système fédéral le gouvernement central doit-il essayer d'imposer l'harmonisation fiscale?", Dans: Actualité économique, Vol. 58, no 4, décembre 1982, pp. 493-513.

48 Loi sur le transport par véhicule à moteur, Statuts revisés du Canada, 1970, ch. M-14, art. 3 (1), (2).

49 L'Ontario Trucking Association a tenu de tels propos devant le comité de l'OHTB qui prépare un mémoire pour le ministère des Transports sur les conséquences de la modification de l'équilibre commercial en matière de camionnage. D'autre part, l'OHTB se servira de ces présentations et dépositions faites au cours de ces audiences publiques pour préparer un autre mémoire qui servira au comité canado-américain qui abordera certains problèmes litigieux en matière de transport routier. Ce comité consultatif, formé après que le Président des États-Unis eut levé le moratoire sur l'application de firmes canadiennes pour des permis de l'ICC, s'est réuni pour la première fois à la fin de 1983. Le lecteur peut consulter le Globe and Mail, 25 juillet 1983, p. B-7, "Truckers' report warns of dislocation under open-border policy".

50 "Truckers' report warns of dislocation under open-border policy". Globe and Mail, 25 juillet 1983, p. B-7.

51 Pour de bonnes applications de la théorie économique des processus politiques à des problèmes de transport, il faut consulter:
MIGUÉ, J.-L., BÉLANGER G. et BOUCHER, M. Le prix du transport au Québec, Éditeur Officiel du Québec, Québec 1978, pp. 456-481.

52 RESCHENTHALER G.B. et STANBURY, W.T. "Deregulating Canada's Airlines: Grounded by False Assumptions". Dans: Analyse de Politiques, vol IX, no 2, 1983, pp. 210-222.

53 Le lecteur intéressé à connaître l'évolution graduelle de la CTQ qui semble avoir délaissé une philosophie relativement protectionniste pour une philosophie plus libérale peut consulter:
Brazeau Transport Inc. c. L. Woods and Son Transport et al., décisions M-1212, M-4146, Q-1028, Q-1029, 2 octobre 1974, et la décision, J.E. Fortin Transport Inc. c. Refrigerated Transport Co. Inc. et Maislin Transport Ltd., decision MCS-04919, 24 mars 1980. Une comparaison brève permet de se faire une idée générale de la nouvelle tendance. Le lecteur assidu des décisions de la CTQ, en matière de demande de permis, aura constaté ce comportement plutôt paradoxal de cette régie qui refusait, auparavant, d'accorder des permis considérant qu'une plus grande concurrence entre les transporteurs allait à l'encontre de l'intérêt public alors qu'elle attribue maintenant des permis parce qu'une plus forte concurrence réduit le pouvoir monopolistique des firmes en place et s'avère conforme à l'intérêt public.

54 BOUCHER, M. "The Granting of Permit by the Quebec Transport Commission: An Economic Approach", op. cit., pp. 10-24 et 10-25.

55 En plus des décisions Valère Vachon et Guilbault Transport Inc. c. Grenier Transport Inc. et al., décision Q-1990, 1 mai 1975 et Speedway

Express Ltd et Cormier et Renaud c. R.L. Gaudet et al., décisions QRS-1980, Q-6978 et Q-6986, 4 août 1976, le lecteur pourra consulter:
Les Transporteurs Canadian Freightways (Québec) Inc. et Transport Maislin Limitée c. Transport Express Sanborn Inc. et al., décision MCG-83-02445, 7 novembre 1983.
United Parcel Service du Canada Ltée et Transports Spéribel Inc c. Canadian Pacifique Express Transport Limitée et al., décision MCG84-02860, 25 janvier 1984.

Quelques commentaires sur les exportations et importations canadiennes, de l'Ontario et du Québec

Cet appendice présente quelques tableaux qui vont permettre de mieux comprendre la dynamique des conséquences potentielles de la déréglementation partielle américaine sur l'industrie du camionnage public au Québec.

Le tableau I illustre la répartition des exportations canadiennes pour les années 79, 80 et 81 selon les cinq (5) catégories de produits transportés, selon deux (2) lieux d'origine, c'est-à-dire le Québec et l'Ontario et pour deux (2) modes de transport, le routier et le ferroviaire. Il s'en dégage les constatations suivantes:

1) Les exportations québécoises se concentrent dans les catégories des demi-produits non comestibles et produits finis non comestibles.

2) Le transport routier, privé et public, se concentre presqu'exclusivement dans les deux catégories précitées.

3) Le chemin de fer ne transporte que des demi-produits non comestibles.

Le tableau II reprend la même configuration statistique, mais en insistant sur la répartition procentuelle, selon la même classification que le tableau I. Les principales conclusions sont:

1) Les exportations québécoises représentent moins de 20 pour 100 du total des exportations canadiennes contre 48 pour 100 en Ontario.

2) À l'inverse de la situation ontarienne, le pourcentage des exportations québécoises transportées par camion est inférieur à celui des marchandises transportées par chemin de fer.

3) Les exportations québécoises sont plus élevées proportionnellement que celles de l'Ontario pour les catégories aliments, provendes, boissons

TABLEAU I

Exportations canadiennes selon le lieu d'origine, selon les catégories de produits transportés, selon les modes de transport pour les années 1979, 1980 et 1981 (en milliers de dollars)

	Exportations globales			Exportations par transport routier			Exportations par chemin de fer		
	1979	1980	1981	1979	1980	1981	1979	1980	1981
Catégorie I: animaux vivants									
Québec	36 130	29 175	18 584	35 728	28 837	18 495	216	284	46
Ontario	72 430	61 802	50 119	70 983	60 491	49 876	699	688	413
Canada	207 372	216 680	179 437	202 563	212 457	177 502	3 715	2 950	1 686
Catégorie II: aliments, provendes, boissons et tabacs									
Québec	346 216	378 284	437 302	321 209	316 895	436 838	23 892	15 145	18 005
Ontario	567 201	626 239	665 439	494 735	545 039	601 195	65 804	78 917	73 910
Canada	1 661 046	1 815 146	2 091 763	1 403 732	1 553 068	1 847 813	143 608	148 507	149 447
Catégorie III: matières brutes non comestibles									
Québec	958 550	891 938	1 120 848	96 263	120 269	121 185	117 237	96 216	91 125
Ontario	711 337	661 330	551 685	486 161	492 859	471 031	120 135	78 404	59 242
Canada	7 577 870	9 074 721	9 235 817	821 279	840 078	859 635	384 538	316 619	341 601
Catégorie IV: demi-produits non comestibles									
Québec	3 864 198	4 739 166	5 154 162	1 469 846	1 834 971	1 825 623	1 935 288	2 457 766	2 813 057
Ontario	6 278 541	7 635 462	9 241 621	3 135 745	3 315 008	4 131 710	2 040 735	2 372 369	2 967 921
Canada	17 143 649	18 984 013	21 420 935	5 459 300	6 056 012	7 026 498	8 231 710	8 807 362	9 474 693
Catégorie V: produits finis non comestibles									
Québec	2 548 268	2 849 446	3 313 348	1 619 564	1 994 251	2 400 517	542 091	510 603	606 810
Ontario	14 099 299	13 691 911	15 345 499	10 113 499	9 374 873	11 078 144	3 552 315	3 507 568	4 139 492
Canada	17 801 738	17 873 094	20 276 578	12 641 232	12 442 110	15 081 553	4 217 125	4 113 313	4 831 269
L'ensemble des exportations									
Québec	7 827 975	8 942 095	10 071 862	3 544 430	4 345 998	4 809 688	2 618 980	3 080 430	3 529 388
Ontario	21 927 745	22 838 335	25 937 293	14 308 958	13 807 896	16 362 965	5 779 768	6 038 072	7 241 294
Canada	44 816 591	48 428 494	53 790 797	20 557 054	21 211 635	25 470 121	12 981 265	13 398 730	14 801 285

Source: Statistique Canada, Division du Commerce extérieur, Imprimés d'ordinateur de 1979, 1980 et 1981.
Note: Nous avons volontairement exclus la catégorie VI, les transactions spéciales et diverses, en raison de leur faible pourcentage relatif.

TABLEAU II

Répartition procentuelle des exportations canadiennes selon le lieu d'origine selon les catégories de produits transportés, selon les modes de transport pour les années 1979, 1980 et 1981 (%)

	Exportations globales			Exportations par transport routier			Exportations par chemin de fer		
	1979	1980	1981	1979	1980	1981	1979	1980	1981
Catégorie I: animaux vivants									
Québec	0,46	0,33	0,18	1,01	0,66	0,38	0,01	0,01	0,00
Ontario	0,33	0,27	0,19	0,50	0,44	0,30	0,01	0,01	0,01
Canada	0,46	0,45	0,33	0,99	1,00	0,70	0,03	0,02	0,01
Catégorie II: aliments, provendes, boissons et tabacs									
Québec	4,42	4,23	4,34	9,06	8,33	9,08	0,91	0,49	0,31
Ontario	2,59	2,74	2,57	3,46	3,95	3,67	1,14	1,31	1,02
Canada	3,71	3,75	3,89	6,83	7,32	7,25	1,11	1,11	1,01
Catégorie III: matières brutes non comestibles									
Québec	12,37	9,97	11,13	2,72	2,77	2,52	4,48	3,12	2,58
Ontario	3,24	2,90	2,13	3,40	3,57	2,88	2,08	1,30	0,82
Canada	16,91	18,74	12,17	4,00	3,96	3,38	2,96	2,36	2,31
Catégorie IV: demi-produits non comestibles									
Québec	49,36	53,00	51,17	41,47	42,22	37,96	73,89	79,79	79,70
Ontario	28,63	33,43	35,63	21,91	24,01	25,25	35,31	39,29	40,99
Canada	38,86	39,20	39,82	26,56	28,55	27,59	63,41	65,78	64,01
Catégorie V: produits finis non comestibles									
Québec	32,55	31,87	32,90	45,69	45,89	49,91	20,71	16,58	17,19
Ontario	64,30	59,95	59,16	70,68	67,90	67,70	61,46	58,09	57,13
Canada	39,72	36,91	37,70	61,49	58,66	59,21	32,49	30,72	32,64
L'ensemble des exportations									
Québec	17,47	18,46	18,72	17,24	20,49	18,88	20,18	23,01	23,85
Ontario	48,93	47,16	48,22	69,61	65,10	64,24	44,52	45,09	48,9

tabacs, matières brutes non comestibles et demi-produits non comestibles.

4) En ce qui concerne les produits finis, les exportations ontariennes sont presque deux fois plus importantes, en pourcentage, que celles du Québec.

5) Le pourcentage des exportations québécoises expédiées par camion est plus élevé qu'en Ontario pour les catégories II (aliments et autres) et IV (demi-produits non comestibles) contrairement à la situation qui prévaut pour les produits finis non comestibles (catégories V).

6) Proportionnellement, le Québec utilise davantage le chemin de fer que l'Ontario pour ses exportations dans les catégories III et IV, alors que les exportations ontariennes des produits finis se font trois (3) fois plus par voie de chemin de fer que les exportations québécoises.

Les tableaux III et IV, se réfèrent à la répartition globale et procentuelle des importations canadiennes pour les trois (3) mêmes années. Le tableau III permet de dégager que:

1) Les importations québécoises se concentrent principalement dans les catégories IV (demi-produits non comestibles) et V (produits finis non comestibles) et que ce phénomène est encore plus accentué en l'Ontario.

2) Le transport par camion sert à importer les biens des catégories IV et V. Encore une fois, on observe le même phénomène, à un niveau beaucoup plus fort, pour les importations ontariennes.

3) Le transport ferroviaire semble moins approprié aux importations canadiennes.

TABLEAU III

Importations canadiennes selon le lieu de destination, selon les catégories de produits transportés, selon les modes de transport pour les années 1979, 1980 et 1981 (en milliers de dollars)

	Importations globales			Importations par transport routier			Importations par chemin de fer		
	1979	1980	1981	1979	1980	1981	1979	1980	1981
Catégorie I: animaux vivants									
Québec	6 676	6 613	8 450	4 984	5 329	7 011	0	4	3
Ontario	44 325	71 709	153 147	38 688	62 725	143 225	21	13	29
Canada	72 266	108 950	196 330	60 364	90 336	173 702	29	28	61
Catégorie II: aliments, provendes, boissons et tabacs									
Québec	479 178	503 007	542 075	258 092	319 844	345 378	103 228	97 662	92 117
ontario	923 130	1 061 504	1 193 294	675 626	773 605	929 390	141 625	154 292	164 867
Canada	2 118 146	2 392 409	2 651 546	1 461 735	1 740 479	1 997 763	354 891	359 310	365 131
Catégorie III: matières brutes non comestibles									
Québec	713 333	1 060 240	637 620	194 212	219 994	222 673	144 244	187 014	143 720
Ontario	2 635 367	3 723 928	3 380 313	340 297	418 351	508 510	144 244	187 014	143 720
Canada	3 794 413	5 165 913	4 423 283	630 903	757 396	862 663	365 898	412 017	360 445
Catégorie IV: demi-produits non comestibles									
Québec	1 614 218	1 716 878	1 178 786	1 087 855	1 146 313	1 241 261	264 912	280 961	302 032
Ontario	5 724 722	6 037 439	6 769 659	3 468 258	3 708 585	4 388 185	815 270	817 846	871 727
Canada	8 675 342	9 198 001	10 281 793	5 282 802	5 687 786	6 669 760	1 446 973	1 431 366	1 527 544
Catégorie V: produits finis non comestibles									
Québec	3 367 946	3 673 622	4 454 314	1 671 699	1 929 058	2 203 348	577 960	626 505	764 980
Ontario	21 210 176	20 985 476	24 985 476	11 391 098	11 774 788	14 603 892	3 364 357	3 460 431	3 795 145
Canada	30 522 379	31 184 460	36 099 067	16 133 450	17 134 288	20 572 321	4 635 140	4 881 941	5 426 841
L'ensemble des importations									
Québec	6 309 811	7 158 253	7 651 545	3 291 322	3 721 833	4 108 230	1 093 074	1 194 600	1 305 483
Ontario	30 871 220	32 374 979	36 754 183	16 082 419	17 000 151	20 857 186	4 473 410	4 583 931	4 975 508
Canada	45 928 888	49 094 366	55 049 303	23 920 891	25 874 230	30 852 550	6 819 346	1 111 460	7 709 004

Source: Statistique Canada, Division du Commerce extérieur, Imprimés d'ordinateur de 1979, 1980 et 1981.
Note: Nous avons volontairement exclus la catégorie VI, les transactions spéciales et diverses, en raison de leur faible pourcentage relatif.

Le tableau IV révèle les faits suivants:

1) Les importations québécoises ne représentent qu'environ 14 pour 100 des importations canadiennes alors que celles de l'Ontario atteignent facilement 65 pour 100, soit plus de 4 1/2 fois le pourcentage du Québec.

2) Le pourcentage des importations ontariennes par camion est tout près de 4,5 fois supérieur à celui du Québec.

3) Le pourcentage des importations québécoises effectuées par camion, pour les catégories II, III et IV, est plus élevé que celui des importations ontariennes alors que c'est l'inverse pour la catégorie V.

4) Les importations ontariennes par chemin de fer se concentrent dans les deux catégories IV et V, atteignant tout près de 95 pour 100 du total des importations pour 1981, alors que ce même pourcentage pour les importations québécoises s'obtient en ajoutant la catégorie III aux deux (2) autres citées précédemment.

Cet appendice permet de mieux saisir l'origine du déséquilibre monétaire qui existe, dans l'industrie du transport routier privé et public, entre le Canada et les États-Unis. Nous importons plus de produits transportés par camion que nous en exportons, et ce phénomène s'observe davantage en Ontario qu'au Québec. Il devient donc normal, semble-t-il, que les pressions visant à rendre le marché canadien plus accessible aux entreprises américaines de transport, privées et publiques, soient plus fortes en Ontario qu'au Québec. Le coût de toute politique qui fausse la vérité des prix sera plus élevé en Ontario qu'au Québec.

TABLEAU IV

Répartition procentuelle des importations canadiennes selon le lieu de destination selon les catégories de produits transportés, selon les modes de transport pour les années 1979, 1980 et 1981 (en %)

	Importations globales			Importations par transport routier			Importations par chemin de fer		
	1979	1980	1981	1979	1980	1981	1979	1980	1981
Catégorie I: animaux vivants									
Québec	0,11	0,09	0,11	0,15	0,14	0,17	n	n	n
Ontario	0,14	0,22	0,42	0,24	0,37	0,69	n	n	n
Canada	0,16	0,22	0,36	0,25	0,35	0,56	n	n	n
Catégorie II: aliments, provendes, boissons et tabacs									
Québec	7,59	7,03	7,08	7,84	8,59	8,41	9,44	8,18	7,06
Ontario	2,99	3,28	3,25	4,20	4,55	4,46	3,17	3,37	3,31
Canada	4,61	4,87	4,82	6,11	6,73	6,48	5,20	5,05	4,74
Catégorie III: matières brutes non comestibles									
Québec	11,31	14,81	8,33	5,90	5,91	5,42	13,20	15,65	11,01
Ontario	8,54	11,50	9,20	2,12	2,46	2,44	3,22	3,01	2,50
Canada	8,26	10,52	8,04	2,64	2,93	2,80	5,35	5,79	4,68
Catégorie IV: demi-produits non comestibles									
Québec	22,58	23,98	15,41	33,05	30,80	30,21	24,24	23,52	23,14
Ontario	18,54	18,65	18,42	21,57	21,82	21,04	18,22	17,84	19,53
Canada	12,46	18,74	18,68	22,08	21,98	21,62	21,22	20,13	19,82
Catégorie V: produits finis non comestibles									
Québec	53,38	51,32	58,21	50,79	51,83	53,63	52,87	52,44	58,60
Ontario	68,71	64,82	66,95	70,83	69,26	70,02	75,21	75,49	76,78
Canada	66,46	63,52	65,58	67,45	66,22	66,68	67,97	68,65	70,40
L'ensemble des importations									
Québec	13,74	14,58	13,59	13,76	14,38	13,32	16,03	16,80	16,93
Ontario	67,22	65,94	66,77	67,23	65,70	67,59	65,60	64,46	64,34

Note: n = négligeable

Dépôt légal - 3e trimestre 1984
Bibliothèque Nationale du Québec
ISBN-2-550-11308-X
Gouvernement du Québec, 1984